

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Hacienda Pública



TESIS DOCTORAL

**La tasa coyuntural : un nuevo instrumento de lucha contra
la inflación**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

José Antonio García López

Madrid, 2015

José Antonio García López



* 5 3 0 9 8 5 2 6 9 3 *

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

X-53-122712-9

"LA TASA COYUNTURAL: UN NUEVO INSTRUMENTO DE
LUCHA CONTRA LA INFLACION

Departamento de Hacienda Pública
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Complutense de Madrid
1979

BIBLIOTECA



TP
1980 3
008-I

LA TASA COYUNTURAL: UN NUEVO INSTRUMENTO

DE LUCHA CONTRA LA INFLACION

JOSE ANTONIO GARCIA LOPEZ

Madrid, Octubre 1978

312

I N D I C E

Página

PROLOGO.....

INTRODUCCION GENERAL

Capítulo 1.- EL NUEVO MARCO DE LA INFLACION

- I. Introducción
- II. Los antecedentes del proceso inflacionista surgido tras la crisis del petróleo
- III. La ineficacia de las políticas antiinflacionistas ante la stagflation

Capítulo 2.- CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION.....

- I. Consideraciones generales
- II. Enfoques basados en la teoría cuantitativa
- III. Enfoques basados en el exceso de demanda
- IV. Enfoques que utilizan otras variables explicativas..
- V. Modelos basados en la inflación de salarios
- VI. Modelos multinacionales y agregados
- VII. Teorías que contemplan los aspectos internacionales
- VIII. Un intento de explicar la inflación actual

LA TASA COYUNTURAL: ORIGEN Y OBJETIVOS

Capítulo 3.- NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LA IDEA EN FRANCIA

- I. Causas explicativas de la inflación en Francia a partir de 1973
- II. La evolución de los precios en Francia a partir de 1973
- III. Los trabajos preparatorios y nacimiento de la tasa coyuntural
- IV. Fundamentos teóricos, características y principios de la tasa coyuntural
- IV.1. Características principales
- IV.2. Principios que rigen la tasa coyuntural .
- IV.3. Recursos a la Comisión
- IV.4. Pago de la exacción

ESTRUCTURA DE LA TASA COYUNTURAL

Capítulo 4.- CONSIDERACIONES EN TORNO AL VALOR AÑADI

DO

- I. Introducción
- II. El valor añadido económico
- III. El concepto de "margen"
- III.1. El problema de los stocks
- III.2. Los gastos financieros
- III.3. El tratamiento de los impuestos
- III.4. El problema de las amortizaciones
- IV. La definición de margen

Capítulo 5.- METODOS PARA LA DETERMINACION DE LA BASE

DE LA TASA COYUNTURAL

- I. Introducción
- II. Método directo
- II.1. Variaciones que no originan incrementos de margen
- II.1.1. Aumentos en las retribuciones del valor añadido debidos a incrementos de productividad.....
- II.1.2. Aumento en los precios de los inputs intermedios
- II.2. Variaciones que producen incrementos de - margen
- II.2.1. Reducción de los precios de los - inputs intermedios
- II.2.2. Aumentos de retribuciones del valor añadido no basados en aumentos de productividad
- II.2.3. Elevaciones del nivel general de precios debidas a aumentos de la demanda
- III. Método indirecto

Página

Capítulo 6.- LOS AJUSTES EN LA VARIACIÓN DEL MARGEN

- (I)
- I. Consideraciones generales
- II. Las exportaciones
- III. Las ganancias de productividad
- III.1. Concepto y significado
- III.2. Clases de productividad

Capítulo 7.- LOS AJUSTES EN LA VARIACION DEL MARGEN

- (II)
- I. El incremento de los factores de producción
- I.1. Problemas de medición
- I.2. Variación del factor trabajo
- I.3. Variación del factor capital
- II. El aumento de los precios
- II.1. Los problemas de ajuste
- II.2. Precios reales versus precios normativos .

Capítulo 8.- LOS AJUSTES EN LA VARIACION DEL MARGEN

- (III)
- I. Otras correcciones.....
- I.1. Ajustes derivados de la política económica del Gobierno.....
- I.2. Ajustes derivados del funcionamiento del mercado
- I.3. A modo de conclusión
- II. Formulación matemática de determinación del exceso de margen

Capítulo 9.- EL CAMPO DE APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL

- I. En torno a la denominación de sujeto pasivo de la exacción
- II. El campo de aplicación: problemas que plantea
- III. Criterios de delimitación.....
- IV. Disposiciones normativas y modalidades de aplicación
- IV.1. Criterios utilizados
- IV.2. Los límites de aplicación de la tasa

8

Capítulo 10.- APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL	
I. Las controversias en torno al tipo	
II. El carácter devolutivo de la tasa	
III. El sistema de escalas o baremos	
IV. La liquidación y los descuentos	
IV.1. El método de las bases acumulativas	
IV.2. Sistemas de descuentos periódicos	
V. El problema de la afectación	
VI. El período de aplicación de la tasa	
VI.1. Elección del período de referencia	
VI.2. Determinación del primer período de refe-	
rencia	
VI.3. Duración de la tasa	
VII. Otras disposiciones	

CRITICA Y VALORACION DE LA TASA COYUNTURAL

Capítulo 11.- VALORACION DE LA TASA COYUNTURAL	
I. Problemas derivados de la equidad	
I.1. La discriminación entre empresas	
I.1.1. Distorsiones en la concurrencia ...	
I.1.2. Las posibilidades de fraude	
I.1.3. El período de referencia	
I.2. Riesgos de arbitrariedad por parte de la -	
Administración	
II. Efectos sobre otras variables económicas	
III. Equivalencia con otras medidas de política econó-	
mica	

Capítulo 12.- POSIBILIDADES FUTURAS DE APLICACION.....	
I. La tasa coyuntural y sus perspectivas en las econo-	
mías actuales	
II. La tasa coyuntural y sus efectos en la economía es-	
pañola	

Capítulo 13.- RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	
La Ley de 30 de diciembre de 1974 de aplicación de la	
tasa coyuntural	

P R O L O G O

PROLOGO

Unas breves palabras bastarán para exponer el contenido de la línea de investigación que se desarrolla en el presente trabajo.

El estudio de la tasa coyuntural como instrumento de lucha contra la inflación reviste especial consideración en los momentos actuales en que, los precios alcanzan cotas insospechadas en las últimas décadas, el paro se ha generalizado hasta el punto de haberse convertido en el problema social más preocupante que soportan la mayoría de los gobiernos y el desequilibrio exterior deja sentir sus efectos sobre las respectivas balanzas de pagos.

Ante este cúmulo de situaciones configuradoras de la crisis actual, hemos creído oportuno centrar nuestro interés en la consideración de las nuevas fórmulas que se han ensayado con vista a hacer frente al fenómeno que define la crisis que hoy día atraviesan las economías occidentales. Dentro de este conjunto de formulaciones innovadoras y de intentos por encontrar salidas sobre todo, en lo que respecta al proceso inflacionista, ha surgido en Francia a partir de 1975 una idea cuya finalidad no ha sido otra que la de luchar contra la inflación en un frente distinto al que habitualmente venían operando las medidas estabilizadoras tradicionales.

Si bien, las notas caracterizadoras de las crisis anteriores posibilitaban una explicación teórica y satisfactoria de sus causas y en consecuencia, la búsqueda de las soluciones más factibles, este -

El mismo esquema explicativo se ha mostrado inservible tras la profunda convulsión que están sufriendo los países más industrializados a partir de 1973 y que ha venido a marcar un nuevo hito en la evolución y desarrollo del sistema económico de mercado, por lo que se ha planteado la imperiosa necesidad de ensayar nuevos planteamientos de las políticas económicas o buscar nuevos medios que puedan resultar más eficaces en su funcionamiento y en sus resultados.

En la medida en que las circunstancias que venimos atravesando a partir de 1973 determinan un fenómeno que viene conociéndose como stagflation; (es decir, una situación en la que se compaginan altas tasas de inflación y elevados niveles de paro), las políticas estabilizadoras de la demanda o controladoras del coste se han mostrado incapaces de abordar el problema satisfactoriamente de forma que se consiguiese desacelerar el ritmo de crecimiento de los precios sin generar un mayor volumen de desocupación, o bien aumentar el nivel de empleo sin presionar mayores tasas de inflación. La complejidad del fenómeno ha tenido por resultado un cierto fracaso en los logros conseguidos en aquellos países que han adoptado medidas económicas a través de la demanda puesto que, si bien han conseguido detener en alguna medida la llamada de los precios, ello ha sido gracias a un creciente y preocupante incremento del número de personas sin posibilidades de encontrar un puesto de trabajo debido a la profunda recesión y estancamiento en que se han visto sumidos los países en sus ritmos de crecimiento, ante tal tipo de medidas.

Un intento de abordar el proceso inflacionista actual en sus fuentes originarias ha sido el de la aplicación del prélèvement con-

joncturel en Francia traducido a nuestro país como tasa coyuntural y a cuyo estudio y desarrollo dedicamos el presente trabajo.

La línea de investigación que hemos seguido, parte de -- unos supuestos contenidos en el capítulo primero en el que se pretende exponer el nuevo marco en el que se desarrolla la inflación -- que padecemos así como un intento por explicar el nuevo proceso -- inflacionista a través de distintas teorías. Partiendo de este enfo-- que, y glosando una panorámica del proceso que ha conducido a la crisis económica mundial, se pretende explicar las causas que han hecho inoperantes las distintas políticas económicas que han sido -- adoptadas al respecto, así como un enfoque de la situación en Fran-- cia, (por cuanto ha sido el país donde ha surgido la idea de este nue-- vo instrumento antiinflacionista), aspecto al que se dedican los ca-- pítulos uno, dos y tres del presente trabajo.

En los capítulos siguientes, se pasa a analizar la estructu-- ra y los distintos elementos que caracterizan a la tasa coyuntural -- así como una exposición de las principales críticas que cabe hacer en torno a la misma y los problemas que se plantean.

Finalmente, la conclusión a la que se llega tras analizar -- los distintos aspectos que configuran este nuevo instrumento y las -- dificultades que han surgido de su aplicación, según se desprende -- de la experiencia habida en Francia, es algo pesimista, ya que si -- bien desde una perspectiva teórica las virtudes que ostenta y los -- planteamientos de que parte son altamente aceptables, los resulta-- dos prácticos no han sido todo lo positivos que cabría esperar por

cuanto las causas que han posibilitado en el vecino país una desaceleración en los precios, se ha debido más a razones psicológicas y al propio deseo de la sociedad de frenar de alguna manera una inflación galopante que a los efectos que ha producido la aplicación de la tasa coyuntural entre 1975-1977.

Por último, agradecer las orientaciones y sugerencias que el Director de esta tesis me ha brindado para poderla llevar a feliz término.

6.

INTRODUCCION GENERAL

301

7.

C A P I T U L O 1

EL NUEVO MARCO DE LA INFLACION

CAPITULO 1

EL NUEVO MARCO DE LA INFLACION

- I. INTRODUCCION
- II. LOS ANTECEDENTES DEL PROCESO INFLACIONISTA
SURGIDO TRAS LA CRISIS DEL PETROLEO
- III. LA INEFICACIA DE LAS POLITICAS ANTIINFLA--
CIONISTAS ANTE LA STAGFLATION

EL NUEVO MARCO DE LA INFLACION

I. - INTRODUCCION.

Un estudio pormenorizado acerca de la situación económica en los últimos cinco años nos lleva a la consideración de que, la crisis que vienen padeciendo las economías occidentales responde a causas y supuestos difícilmente explicables en casos anteriores. Si bien es cierto que los problemas crecientes que han sacudido a los distintos países han sido los mismos: inflación, paro y desequilibrio externo, las relaciones existentes entre ellos han sufrido una transmutación considerable en su estructura, de forma que rompiendo -- con las hipótesis tradicionales han venido a perfilar nuevas situaciones que escapan a las explicaciones dadas por la teoría económica -- conocida hasta entonces. Relaciones tales como inflación y paro que se mostraban contrarias en su recorrido resultan actualmente perfectamente compatibles de forma que las curvas de Philipps se nos -- presentan carentes de toda validez para explicar las posibilidades -- de elección entre estabilidad de precios y empleo tal y como se mostraban inicialmente.

Como ha dicho M. Friedman (1), en la etapa de desarrollo en que se encuentran los países más industrializados, el paro y la -- inflación no son fenómenos contrapuestos sino que por el contrario ambos crecen simultáneamente, de aquí que el diagnóstico de la actual crisis internacional pueda ser considerado como el resultado de

un conjunto de circunstancias que difícilmente encuentran explicación dentro de un contexto económico tradicional, y además de difícil repetición (2).

Este es precisamente el hilo argumental que vamos a desarrollar en este primer capítulo, por cuanto pretendemos, partiendo del supuesto básico de que la inflación que vienen padeciendo las economías occidentales en la presente década responde a causas y motivaciones distintas a la de épocas pretéritas, se requieren nuevos mecanismos e instrumentos para hacer frente al actual proceso inflacionista ya que las medidas tradicionales se han mostrado en gran medida inoperantes en su consecución. Por ello, partiendo de una exposición general que nos sitúe en el marco dentro del cual los distintos acontecimientos políticos, sociales y económicos nos expliquen como se ha desembocado en la crisis que padecemos, vamos a intentar exponer las características de la misma así como los distintos planteamientos que se han esbozado en torno a la búsqueda de nuevas soluciones para concluir con el estudio particularizado del caso francés ya que a efectos de este trabajo, nos interesa exponer la antesala que ha provocado el nacimiento en el vecino país del nuevo instrumento de lucha contra la inflación; a saber, la tasa coyuntural.

II. - LOS ANTECEDENTES DEL PROCESO INFLACIONISTA SURGIDO TRAS LA CRISIS DEL PETROLEO.

De los tres problemas básicos que la crisis económica ha provocado, no parece existir duda en que la inflación es el más grave y el prioritario a la hora de abordar una estrategia al respecto.

A pesar de que el problema de las valoraciones y los juicios de valor han estado presentes en la elección de los objetivos prioritarios, desde un punto de vista económico no parece que existan suficientes razones que aconsejen lo contrario puesto que la inflación se erige en condicionante de los otros dos, de manera que mientras no se logre apagar la llamarada de los precios, el paro y el déficit de las balanzas de pagos seguirán haciendo actos de presencia.

Las argumentaciones han sido rotundas en el sentido de que, la inflación provoca una distorsión en la asignación de los recursos -- de forma que son las actividades y los sectores más especulativos -- los que en mayor medida se ven favorecidos por el proceso, y no precisamente los más productivos. Bajo estas circunstancias, los efectos primarios que se dejan sentir, al margen del meramente redistributivo, son los concernientes a la inversión y el ahorro con las consiguientes derivaciones que se inducen en el nivel de empleo. Asimismo, y en lo que concierne a la balanza de pagos, una persistente y paulatina subida de los precios internos provoca un encarecimiento de la producción nacional de cara al exterior y por lo tanto un desajuste aún mayor en las relaciones externas, el resultado final no es otro que el encarecimiento de las exportaciones y el incremento del déficit en la balanza de pagos. Además, en tales condiciones, los servicios se hacen más caros y el turismo remite en sus niveles de entrada mientras que los flujos de capitales se inclinan a favor de las salidas con la subsiguiente repercusión sobre el equilibrio externo.

Por estas y otras razones, (que requerirían una más detallada exposición, pero que omitimos por considerar que escapan de la finalidad que pretendemos en el presente capítulo (3)), la infla--

ción se ha erigido en la cuestión básica que han de resolver los respectivos gobiernos como presupuesto inicial para superar la crisis actual. En base a este planteamiento, parece oportuno y conveniente ensayar nuevas fórmulas que vengan a resolver el problema, como -- asimismo, comprender las causas explicativas del fenómeno, razón por la cual vamos a bosquejar escuetamente los precedentes de la -- presente crisis para mejor comprender posteriormente, por qué las teorías tradicionales así como las medidas de política económica -- aplicables hasta el presente, se han mostrado incapaces de explicar la situación actual así como de resolver aceptablemente el problema (4).

Unas breves consideraciones en este sentido pueden ser -- aclaratorias de los precedentes inmediatos. Puede decirse que es a partir de la década de los 60 cuando empiezan a gestarse los cimientos que conducirían finalmente a la situación actual. En un mundo -- regido por unas relaciones cada vez más estrechas, en el que, los -- intercambios comerciales se hacen más intensos, los procesos de -- integración económica adquieren carta de naturaleza, y los bloques -- políticos cierran filas en torno a la confrontación Este-Oeste, cualquier acción o incidente en uno de los países necesariamente tiende -- a repercutir en los demás y por añadidura se hace extensivo a todos ellos. Este fue el caso de EE. UU. en el que, los excesivos gastos -- financieros que supuso la guerra en Vietnam, provocó incrementos -- sustanciales en los niveles de demanda que motivaron alzas en los -- precios a pesar de la política monetaria restrictiva que por entonces se estaba aplicando.

La situación vino a complicarse en Europa en tanto las salidas de capitales que el neocolonialismo americano produjo en el Vie-

jo Continente, posibilitó un incremento considerable de la liquidez, - financiada por un déficit de la balanza de pagos americana, que presionando sobre la oferta disponible indujo una nueva alza espectacular de los precios en los distintos países. Los eurodólares constituyeron un nuevo mercado que permitía financiar en buena medida las necesidades crecientes de intercambio que se estaban creando en el mercado mundial y el desarrollo de las inversiones directas de los EE. UU. a partir de 1960 fueron otro tanto que contribuyeron en el mencionado proceso.

Estas aseveraciones han encontrado su apoyo en aquellos economistas que han considerado el sistema monetario internacional nacido en Bretton Woods como la raíz de los males que han venido padeciendo los países occidentales en los últimos años, y particularmente, como causa principal de la inflación existente. ¿Puede afirmarse que el sistema de tipos de cambios fijos tiende a generar inflación? El conjunto de autores que así lo creen han venido formulando tres críticas al respecto. En primer lugar afirman-, el déficit exterior americano ha creado como contrapartida un excedente en las balanzas de pagos del resto del mundo que sin duda han jugado un papel inflacionista importante (5). Sin embargo, como ha afirmado Jean Denizet (6), no existen razones que induzcan necesariamente a la convicción de que los superávits de las balanzas de pagos sean inflacionistas por sí mismas si las correspondientes autoridades adoptan las medidas oportunas, y por el contrario, un déficit puede ser inflacionista, contrariamente a lo que mantienen las tesis monetaristas, y por razones meramente psicológicas ya que mientras un excedente produce confianza y la entrada de capitales se materializa en inversiones directas que no er

tran en el circuito monetario, el déficit puede ser consecuencia de una demanda excesiva que dispara los precios en las relaciones internacionales, (7). Existe una segunda causa que cabe achacar al propio sistema monetario internacional, referente al papel desempeñado por el dólar y el desarrollo de las inversiones directas que ha realizado EE. UU. en el resto de los países. En la medida en que esta actuación ha provocado un aumento de la circulación fiduciaria y en definitiva de la liquidez global, los monetaristas encuentran aquí un segundo aspecto que cabe considerar como condicionante del proceso inflacionista que ha venido padeciendo el mundo occidental en los últimos tres lustros. También cabe decir que el razonamiento no es concluyente si argumentamos en contra los incrementos de productividad que dichas inversiones producen en los países receptores y los correspondientes aumentos de producción que se derivan. En tales circunstancias, no puede decirse que los precios se disparen si el aumento de medios de pagos disponibles ha ido acompañado de un aumento de la producción en términos reales (8).

Por último, el nudo gordiano ha estado en el mercado de -- eurodólares en tanto, ha producido tales efectos sobre la liquidez -- monetaria que ha autoalimentado el propio proceso inflacionista al -- margen de las políticas monetarias que practicaban los respectivos gobiernos (9).

Sin embargo, no han sido éstos los verdaderos defectos que, implícitos en el sistema monetario internacional han condicionado la inflación que se ha venido padeciendo con mayor o menor intensidad en los últimos años, sino que como han argumentado los partidarios del mismo, han sido los propios errores cometidos por las autorida-

des monetarias los responsables directos de los efectos inflacionistas del sistema, pero no el sistema en sí (10).

Los autores que se muestran contrarios a las tesis monetaristas, sostienen que un sistema de cambios variable entraña un desequilibrio mayor a escala mundial y unos niveles de inflación superiores a los originados por un sistema de tipos ajustables. En apoyo de esta postura presentan la inflación galopante que se ha desencadenado en todos los países a partir del 13 de marzo de 1973 cuando se decide por parte de las autoridades de la C. E. E. y de EE. UU. la libre flotación de sus monedas. Además, los ajustes que se producen a través de la libre flotación del tipo de cambio resultan insuficientes para recuperar el equilibrio económico, sino que es preciso la acción complementaria de otra serie de medidas que actúen sobre las variables económicas internas.

Las razones que se arguyen en contra de los monetaristas - referentes al carácter estabilizador que supone un sistema de tipos variables, pueden resumirse en los siguientes puntos (11).

En primer lugar, cada variación del tipo de cambio es seguida de una serie de efectos que agravan el desequilibrio exterior por cuanto, tanto exportadores como importadores modifican sus políticas y estrategias en espera de que se establezca la relación de cambio con el exterior. Estas incertidumbres crean comportamientos y reacciones especulativas que inciden negativamente en el equilibrio económico. Por otro lado, y en apoyo de esta tesis, cabe evocar las dos experiencias alemanas (1922-23) y francesa (1919-1926) en las que a la depreciación del tipo de cambio seguía un alza en los precios con los --

consiguientes efectos desestabilizadores. Además, el régimen de cambios flexibles favorece las maniobras políticas en torno a la manipulación de los tipos de cambio exteriores puesto que el argumento de la flexibilidad, según el cual el sistema de cambios flotantes garantiza la independencia de las políticas nacionales, resulta ser una falacia.

En cualquier caso, y siguiendo con nuestra línea argumental, la Europa de finales de la década de los sesenta registraba unos niveles considerables de inflación como consecuencia del alza espectacular que se estaba produciendo en los costes salariales que obligó a los distintos gobiernos a adoptar medidas restrictivas sin resultados alentadores en lo que a la subida de los precios se refiere y provocando por el contrario una recesión y estancamiento de las economías (12).

Los años siguientes cambiaron de rumbo en la política económica, adoptándose medidas expansivas que condicionaron una mayor inflación potencial, sobre todo, por la política monetaria practicada. En este sentido, cabe decir que la mayor parte de los economistas coinciden en culpar a dicha política monetaria como causante principal del proceso inflacionista que se estaba gestando. Como ha dicho el célebre economista americano J. K. Galbraith (13), "el dinero, a todo lo largo de la historia tiende a devaluarse, es decir, a depreciarse debido a la pérdida del poder de compra, lo que conduce a una subida en el nivel general de precios". Este fenómeno de la inflación ha existido en todas las épocas con más o menos intensidad -- bajo diversas formas y producido por variadas circunstancias (subi-

das experimentadas como consecuencia del aumento en la cantidad - de dinero, de la velocidad de circulación, del crecimiento de las rentas personales, del alza de los costes, etc.). Después de un período de prosperidad y de calma relativa en los precios, como es el acaecido después de la última guerra mundial, la inflación ha vuelto a resurgir desde hace algunos años con inesperado vigor, pero con la -- particularidad de que el fenómeno parece presentar esta vez peculia- ridades propias que lo diferencian claramente del de períodos ante-- riores.

En efecto, contrariamente a años pasados, la inflación ac-- tual presenta unos niveles muy elevados de crecimiento incluso en -- etapas de recesión, lo que entraña un paro muy importante. Tal si-- tuación ha sido interpretada por los economistas diciendo que las curvas de Philipps (relación existente entre el nivel de paro y la tasa de inflación) se están desplazando, o que la inflación residual al final -- de una etapa recesiva tiende a crecer aún más. Pero como ha dicho -- algún autor (14), las dos aseveraciones no son más que formas dife- rentes de expresar un fenómeno que no encuentra explicación satis-- factoria. Así, y desde hace varios años, tanto los economistas como los hombres de Estado han venido confrontando este nuevo fenómeno con el nombre de "stagflation" buscando desesperadamente una explicación y los remedios, sin haberlos encontrado hasta ahora en las po- líticas económicas empleadas.

Sin embargo, existe una cierta unanimidad en considerar a la política monetaria como principal responsable de las tensiones - especulativas que se desencadenaron a partir de los años setenta, y a los estrangulamientos que fueron apareciendo en algunos sectores

industriales como los causantes de que la oferta no pudiese hacer -- frente a los incrementos de demanda mundial que la expansión monetaria estaba condicionando.

Ante esta situación de plena inflación empezaron a tomarse medidas restrictivas a partir de 1973, lo que unido a la subida del -- precio del petróleo y de materias primas que se produjo en dicho -- año, desembocó en la crisis nacida a partir de entonces y que ha ori-- ginado el nacimiento en toda su manifestación del fenómeno de la stag-- flation. Así pues, la subida espectacular del precio de las materias -- primas y del petróleo, junto con el aumento de medios líquidos en -- circulación que produjo la política monetaria practicada por los dis-- tintos países para no hacer más penosa la caída experimentada en los ritmos de inversión y crecimiento, dieron lugar a fuertes presiones -- de la demanda que originaron expectativas inflacionistas incontrola-- bles.

Hasta aquí, hemos expuesto con brevedad los antecedentes -- históricos que han posibilitado la situación actual, así como las inter-- pretaciones que se han suscitado en torno a los tipos de cambio y su -- papel como responsable directo de la inflación (15). En lo que sigue, pretendemos encontrar una explicación al proceso inflacionista actual, más conocido como stagflation, así como a la falta de operatividad de las tradicionales políticas económicas que se han aplicado en etapas -- anteriores para luchar contra la misma.

III. - LA INEFICACIA DE LAS POLITICAS ANTIINFLACIONISTAS -- ANTE LA STAGFLATION.

Reseñar las características del fenómeno inflacionista que --

adecemos en los cinco últimos años no reviste especial consideración por cuanto sus notas están bien delimitadas; a saber, subida espectacular en los precios con niveles altamente elevados junto con recientes niveles de paro hasta alcanzar cifras no superadas tras la gran crisis del 29 (16).

Estas dos notas definen lo que se conoce en el argot económico como stagflation, y en cuyo estudio vamos a centrar las páginas que siguen.

El problema principal que se ha planteado a la hora de abordar el nuevo fenómeno ha sido el de dilucidar el conjunto de medidas que habrían de utilizarse para que, haciendo frente a la escalada fulminante que experimentan los precios en los momentos actuales no se acelere aún más los ritmos de paro y desempleo. La cuestión ha resultado ser controvertida y de difícil solución contando con los instrumentos que ofrecía la política económica tradicional ya que si se trataba de manipular la demanda para que no presionase sobre la oferta disponible y de este modo evitar las subsiguientes elevaciones de los precios, se corría el grave riesgo de desincentivar la inversión, disminuir el crecimiento y por lo tanto aumentar el paro. Si por el contrario, el fenómeno inflacionista se contemplaba desde la perspectiva de la inflación de costes, las medidas aplicadas en tales circunstancias, tales como controles de precios y salarios, se mostraban igualmente insatisfactorias por cuanto incidía asimismo sobre las posibilidades financieras e inversoras de las empresas y por añadidura, sobre el nivel de empleo.

Cualquiera que hubiese sido la interpretación clásica que se

diese al fenómeno de la inflación, las medidas que tradicionalmente se habían mostrado eficaces para resolverlo, tanto a través de la posición adoptada por los monetaristas como por los keynesianos, resultaban incapaces para resolver satisfactoriamente el problema de la stagflation. Sin embargo, no puede decirse que en las circunstancias actuales de inflación y paro, los elementos que han configurado una subida de precios en épocas anteriores como han sido, un exceso de demanda, una elevación de los costes o cualquier otra circunstancia de tipo estructural, estén ausentes en el fenómeno de la stagflation. Como en este sentido se ha manifestado un conocido economista (17), la situación descrita no significa que la política de regulación de demanda, (o bien a través de medidas monetarias o de medidas fiscales), así como la de control de precios y rentas, hayan perdido toda su eficacia como instrumentos de lucha contra la inflación. Una ojeada a los resultados obtenidos por aquellos países que la han utilizado a partir de 1975 muestran algunos efectos en lo que a atajar la inflación se refiere aunque no tanto en lo que respecta al problema del paro (18). También en este sentido se han manifestado los componentes del Informe Mc Craken los cuales se han mostrado partidarios de la línea clásica de las políticas estabilizadoras como es la del keynesianismo basado en el control de la demanda (19).

Pero lo que no puede decirse es que tales actuaciones resulten tan operantes y tan eficaces que en anteriores ocasiones como de hecho ha venido ocurriendo en épocas pasadas. Un breve recorrido sobre las grandes etapas del pensamiento económico nos muestra lo improcedente de tales medidas aplicadas al momento presente.

En efecto, la teoría cuantitativa del dinero formulada por los clásicos resulta fuera de lugar hoy día si aceptamos que, cualquier -

restricción monetaria al objeto de controlar el nivel de demanda y -
estabilizar el nivel de precios puede resultar positiva en su lucha --
contra la inflación pero como contrapartida genera problemas mayores
en el nivel de desempleo por los efectos inducidos que tales restric--
ciones originan en las inversiones de las empresas. En tales circuns--
tancias, una actuación de este tipo no resulta válida por sí sola para
hacer frente al fenómeno de la stagflation por cuanto, si bien logra -
desacelerar en parte los ritmos vertiginosos de la inflación se requie--
re para ello medidas tan drásticas en el control de los medios de pa--
go disponibles, que afecta grandemente a las posibilidades financie--
ras de las empresas, obligando al cierre y en consecuencia agravando
el problema del paro.

El mismo efecto se produce si tratamos de explicar la stag--
flation a partir del modelo neoclásico en el que la libre competencia
llevaba a la economía al pleno empleo y donde quedaban determinados
tanto los precios relativos como las retribuciones de los respectivos
factores productivos. Para los autores pertenecientes a esta corrien--
te, la política monetaria pasaba a ocupar un lugar secundario en el -
problema inflacionista, pero de todas formas, tal papel carece de efi--
cacia fuera del contexto en el que tenía su aplicación como era el de
una situación de inflación pero con pleno empleo. Si sólo se podían -
generar tensiones inflacionistas cuando la demanda potencial supera--
ba a la oferta disponible, y ésto ocurría cuando la economía alcanza--
ba una plena utilización de los recursos, una disminución de aquélla
aliviaría la escalada alcista sin que se produjesen tensiones en el me--
cado de trabajo y consiguientemente, paro. Este modelo resulta invia--
ble en las circunstancias presentes en las que la llamarada de los pre--
cios convive con niveles de desempleo propios de graves situaciones

recesivas, y por lo tanto, las medidas aplicables no coinciden con -- las efectuadas en épocas pretéritas.

Un cambio en la concepción de la política económica es la - que se produce a partir de 1936 tras la aparición de la Teoría General de Keynes con su oposición a la política monetaria como instru-- mento antiinflacionista y su firme y decidido apoyo a favor de la polí-- tica fiscal.

Si bien el papel de la demanda en el proceso inflacionista se-- guía siendo fundamental a la hora de explicar el fenómeno, se produ-- ce un cambio en la consideración de los medios más adecuados para su control. Keynes argumenta que puede existir equilibrio en una si-- tuación de paro en cuyo caso habría que alimentar la demanda vía in versión a través de medidas fiscales y presupuestarias para inducir a la oferta a un mayor crecimiento y por lo tanto a que el paro vaya desapareciendo hasta llevar a la economía a una situación próxima al pleno empleo. Solo a partir de entonces, según Keynes y sus partida-- rios, la curva de oferta comienza a hacerse rígida y los sucesivos -- incrementos que se produzcan en la demanda efectiva se traducirán -- en tensiones inflacionistas. En estas circunstancias, el paro y la in-- flación son incompatibles y sólo puede darse uno en ausencia del otro, por lo que bastará con controlar el nivel de demanda cuando exista - inflación para atajar el fenómeno, o por el contrario, alimentar el ni vel de demanda efectiva cuando exista paro sin que exista el riesgo de que esta actuación origina tensiones en el equilibrio interno.

Pero igualmente que en la posición mantenida por los mone-- taristas, la manipulación de la demanda desempeña un papel distinto -

en el contexto clásico y keynesiano que en el contexto actual en que conviven la inflación y el paro. Si al fenómeno que viene caracterizando a las economías en crisis hoy día y que venimos denominando stagflation, aplicamos una política de control de demanda para detener la llamarada de los precios, los resultados negativos que una acción de este tipo puede ocasionar en el nivel de desempleo son sin duda importantes, hasta el punto de que se ha planteado seriamente el problema de elección entre estas dos disyuntivas: estabilidad con paro, o inflación con crecimiento.

En cualquier caso, lo que nos interesa resaltar es el grado de obsolescencia que muestran, aplicadas a las circunstancias actuales, las medidas tradicionales de política económica que se han utilizado en períodos anteriores.

Hasta aquí hemos venido considerando que el origen de la inflación se encuentra en un exceso de demanda (inflación de demanda) y que por tanto, el modo de abordar el problema es a través de una manipulación de dicha variable. Pero lo cierto es que, posteriormente han surgido otras teorías que han pretendido explicar el proceso inflacionista cuando no encontraba acertada respuesta en las teorías anteriores. Nos referimos a las teorías de la inflación de costes y al conjunto de nuevos instrumentos que han hecho su aparición a partir de mediados del presente siglo para abordar la solución del mismo.

No cabe hacer un estudio pormenorizado de las causas explicativas de este nuevo proceso inflacionista, pero sí decir que en cuanto se afirma que son las alzas salariales por encima de sus pro

ductividades, así como la de los demás componentes del valor añadido o del coste, las responsables de las subidas en los precios, no cabe una actuación por el lado de la demanda a través de las políticas monetarias y fiscales para hacer frente al fenómeno, sino el empleo de otros medios que controlen en su origen las causas que originan el proceso.

Tales tipos de medidas han revestido la forma de controles de salarios, beneficios, márgenes comerciales, etc., lo que se conoce como políticas de precios y de rentas.

Es evidente que algo de estas características tiene también la situación actual. Si por un lado asistimos a una crisis en la que la demanda constituye un elemento que está posibilitando la inflación, también es cierto que esa demanda se está alimentando a través de una elevación paulatina y persistente de los salarios que por sí mismos inflan los precios finales.

La dinámica del proceso se repite a través de una espiral -precios-salarios y el fenómeno inflacionista se perpetua. Bajo estas circunstancias, una posible solución al problema sería la adopción de controles de salarios y precios que circunstancialmente impidiesen la continuación de la dinámica descrita. Sin embargo, resulta -- inoperante una medida de este tipo en una situación en la que, la clase trabajadora reivindica mayores salarios porque los ritmos de inflación le van restando capacidad adquisitiva y por otro lado, las empresas se ven abocadas a situaciones críticas de financiación porque sus excedentes han experimentado un descenso ante el control establecido en los precios de venta.

Ante esta tesitura, si el control recae en mayor medida sobre los costes salariales que sobre los precios, aparte de las implicaciones redistributivas que se originan, no es presumible que se resuelva el problema inflacionista ni el problema del paro por cuanto los altos niveles de consumo que caracterizan a la situación actual seguirán presionando sobre la oferta y en consecuencia sobre los precios, y al mismo tiempo, las expectativas de futuros incrementos de costes, una vez desaparecidos los controles, tampoco aliviará sensiblemente el problema del paro. Por el contrario, un mayor control de los precios que de los salarios, sólo detendrá eventualmente la inflación pero en base a un aumento considerable en los niveles de paro, en tanto la presión de los costes reducirá los excedentes empresariales y por añadidura los niveles de inversión, ocasionándose con secuentemente mayor volumen de desempleo.

Estas razones, son las que explican los resultados no demasiado brillantes que se han conseguido en los distintos países que -- han abordado el problema de la crisis a través de los instrumentos -- conocidos, y que en épocas anteriores se mostraron más eficaces en sus efectos.

Cualquiera que haya sido la posición de los distintos economistas en torno a la subida espectacular de los precios, no parece -- que vayan a conseguirse unos resultados satisfactorios ya que el marco en el que se desenvuelve el nuevo fenómeno no corresponde al -- existente en períodos anteriores, sino que como ha afirmado M. Friedman (20), nos encontramos en una etapa de la evolución paro-inflación en la que ambas magnitudes no son contrapuestas, más bien ocurre -- todo lo contrario puesto que ambas crecen conjuntamente y representan

una situación que no había sido explicada hasta entonces por la Economía.

Así pues, hoy día la ciencia económica no está en condiciones de explicar con claridad y certeza la relación existente entre desempleo e inflación, razón por la cual se han pretendido buscar nuevas fórmulas que sustituyan a una política activa de demanda para hacer frente al reciente fenómeno de la stagflation. Esta postura, se ha visto apoyada por los resultados nada esperanzadores que por sí mismas han conseguido, tanto la política monetaria, como la política fiscal, como la política de precios y rentas, ya que en la presente situación, lo que ha venido ocurriendo, es que la aplicación de políticas expansivas con vista a forzar el crecimiento y reducir el paro pueden acelerar la inflación sin mejorar sustancialmente el nivel de empleo, y asimismo, una política anti-inflacionista lo que hace es elevar considerablemente el nivel de paro sin que tampoco haya sido todo lo eficaz que sería de desear en la resolución del problema de los precios.

Al objeto de corroborar en alguna medida los argumentos que se han venido manteniendo, hemos elaborado unos cuadros en los que se trata de contrastar el alcance del conjunto de medidas adoptadas y el grado de consecución de los objetivos previstos, de forma que podamos comprobar si efectivamente la utilización de los instrumentos empleados han resultado todo lo eficaces que cabría desear, o por el contrario, se han mostrado inoperantes en la resolución de los problemas básicos.

Para no ser demasiado reiterativos en nuestra exposición, hemos centrado nuestro análisis en tres países, Inglaterra, Alemania e

Italia, 'que por su conformación, así como por su estructura económica y social, son suficientemente diferentes entre si como para hacernos -- abandonar toda sospecha de uniformidad en las medidas adoptadas. Sin embargo, y a pesar de que el contexto económico en que se desenvuelve cada uno de ellos es diferente, puede comprobarse cómo la resolución de la inflación y el paro quedan lejos de arrojar resultados satisfactorios, puesto que si bien en algunos períodos cortos de tiempo se ha logrado desacelerar la tendencia alcista de los precios y en consecuencia, controlar la inflación mediante la adopción de políticas fuertemente restrictivas, en cuanto éstas se han hecho más expansivas para mejorar el nivel de empleo, ha vuelto a aparecer el fantasma de la inflación y del desequilibrio exterior.

El resultado final que obtenemos tras este estudio comparativo es que, a pesar de las diferencias y disparidades que puedan existir entre los distintos países en lo que a grado de desarrollo o crecimiento se refiere, así como a su configuración y estructura económica, el fenómeno de la stagflation parece revestir en todos ellos los mismos caracteres, en el sentido de que se muestra como una situación en la que las medidas globales de política económica adoptadas, pueden tender a abordar la solución de uno de los problemas básicos planteados, pero las implicaciones que se derivan sobre los demás se hacen especialmente graves, en la medida en que cualquier consideración del problema inflacionista exige una actuación restrictiva que por añadidura afecta a la actividad productiva y por lo tanto al nivel de empleo. Por el contrario, -- cuando es el paro el problema prioritario que ocupa la atención de las autoridades, las medidas reactivadoras y expansivas inducen crecimientos de la demanda y de los costes que desatan nuevamente la dinámica inflacionista.

POLITICA ECONOMICA EN INGLATERRA

	1973	1974	1975	1976	1977
Tasa de inflación	9%	16%	24%	16%	15%
Tasa de paro	2,6%	2,5%	3,8%	5,3%	5,8%
POLITICA FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de los G.P. - Reducción de los impuestos sobre el alcohol, tabaco, etc., para compensar la implantación del T.V.A. - Presupuesto neutro 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de los G.P. de Defensa en 55 millones de libras - Aumento de los impuestos 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de los G.P. para la creación de puestos de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empréstito del F.M.I., Japón y Alemania por 8.600 millones de libras. - Incremento del G.P. en un 2% para inversiones industriales - Presupuesto deficitario en 12.000 millones de libras - Deuda Pública: 22% 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción del G.P. en un -2,25% - Disminución de los impuestos directos (disminución de los tipos del Impuesto de Personas Físicas y de Sociedades de los mínimos exentos) - Aumento de los impuestos indirectos (sobre el tabaco, alcohol, carburantes, vehículos, T.V.A.)
POLITICA MONETARIA	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria (M_3): +27% - Tipo de interés: 16% 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria (M_3): +20% - Tipo de interés: 13,25% 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria (M_3): 9,5% 	<ul style="list-style-type: none"> - Descongelación de 325 millones de libras de depósitos especiales puestos a disposición del sistema bancario. - Masa monetaria: +8% - Tipo de interés: 15% - Acuerdo entre el Gobierno y las Sdes. de préstamo a la construcción para aumentar los préstamos hipotecarios en un 20% 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 7% - Tipo de interés: 15%
POLITICA DE RENTAS Y SALARIOS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de los salarios en un 4% (1 libra por semana) - Control de los dividendos 	<ul style="list-style-type: none"> - Control de los alquileres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de las rentas salariales en torno al 30% - Aumento de los salarios en 6 libras por semana 	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementos salariales del 5% - Reducción de los impuestos directos (T.V.A.) - Reducción del impuesto sobre la renta - Aumento del impuesto sobre las ganancias del capital - Aumento de las pensiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Subvención temporal al empleo y a las empresas que contraten trabajadores en paro. - Fondo de ayuda al paro
POLITICA DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento permisivo de los precios según el crecimiento de los factores 	<ul style="list-style-type: none"> - Subv. de 500 millones de libras para productos alimenticios - Control de los precios de los productos de consumo más corrientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Increm. de los precios del gas, gasolina, tarifas postales, carbón, etc. - Incremento de las tarifas eléctricas 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema selectivo de control de precios mediante subvenciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema más flexible y selectivo de control de precios
OTRAS ACTUACIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas de limitación del consumo de energía 	<ul style="list-style-type: none"> - Subvenciones y ayudas crediticias a la construcción en 350 millones de libras 	<ul style="list-style-type: none"> - Subvenciones a los trabajadores de sectores con gran nivel de paro - Modelos de apoyo al empleo - Programas de jubilación anticipada 		<ul style="list-style-type: none"> - Programa de formación profesional - Programas en favor del empleo juvenil - Medidas dirigidas a fomentar las exportaciones

	1973	1974	1975	1976	1977
TASA de inflación	6,9%	7,0%	6,0%	4,5%	3,9%
Tasa de paro	1,0%	2,4%	4,4%	3,9%	4,0%
POLITICA FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción del G.P. en 2 millones de marcos - Creación de una tasa sobre las inversiones del 11% - Emisión de D.P. con fines estabilizadores - Establecimiento provisional de una sobretasa del 10% en el impuesto de sociedades y de personas físicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Supresión de la tasa del 11% sobre las inversiones - Aumento del G.P. - Programas suplementarios de G.P. para reactivar la economía 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento del G.P. en 1130 millones de marcos destinado a inversiones, sobre todo en el sector energético - Reducción de los impuestos directos (4 millones de marcos) 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitación del crecimiento del G.P. a un 4,1% - Aumento de los impuestos indirectos (elevación del T.V.A. a impuestos sobre el tabaco y bebidas alcohólicas) 	<ul style="list-style-type: none"> - Modificaciones del impuesto de sociedades que evita la doble imposición de beneficios - Aumento de los impuestos sobre el alcohol y tabacos - Programa de inversiones públicas a medio plazo (4 años) - Disminución de los impuestos directos
POLITICA MONETARIA	<ul style="list-style-type: none"> - El tipo de redescuento pasa del 4,5% al 7% - Limitación de las posibilidades de redescuento en un 60% - Cierre del mercado de cambios durante 2 meses - Revaluación del marco en un 8,5% - Reducción del crédito del S.P. en 5,5 millones de marcos - Medidas encaminadas a neutralizar el exceso de liquidez creado por la entrada de capitales 	<ul style="list-style-type: none"> - Suavización de las restricciones impuestas a las entradas de capitales - Mantenimiento de una política monetaria y crediticia orientada hacia la estabilidad interna - Reducción de la tasa de reservas mínimas obligatorias de los bancos - La tasa de redescuento pasa del 7% al 6% - Elevación de los límites máximos de redescuento en el Banco Central 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevación de los límites máximos de redescuento en el Banco Central - La tasa de redescuento pasa del 6% al 3,5% - Reducción en un 10% de las reservas obligatorias mínimas 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 8% - Revaluación del marco 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción del volumen de reservas mínimas obligatorias del 5% - Aumento de las posibilidades de redescuento en 2,5 millones de marcos
POLITICA DE RENTAS Y SALARIOS			<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de los subsidios a las unidades de consumo por 10 millones de marcos - Programas de ayudas a los empresarios a través de primas, disminución de cargas a la empresa, etc. por valor de 600 millones de marcos, con vista a remediar el paro 	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de apoyo al empleo, mediante medidas de formación profesional, apoyo al empleo juvenil, etc. por valor de 930 millones de marcos - Incremento de los subsidios de paro - Incremento de los salarios del S.P. en un 5% 	<ul style="list-style-type: none"> - Control de las pensiones y aplazamiento hasta 1979 del aumento previsto.
POLITICA DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> - Control de precios y precios autorizados - Aumento del precio de los productos petrolíferos 				
OTRAS ACTUACIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Supresión del sistema de amortizaciones especiales en favor de los edificios nuevos - Medidas de apoyo a la importación 	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de apoyo a la construcción de 960 millones de marcos, con vista a reducir el paro - Restablecimiento del sistema de amortizaciones especiales en favor de los edificios nuevos 	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de ayudas a las viviendas - Programas de ayudas a la construcción y a la inversión por valor de 5,7 millones de marcos 		<ul style="list-style-type: none"> - Programa regional en favor de la construcción de viviendas por 1,1 millones de marcos

CUADRO Nº 3

POLÍTICA ECONÓMICA EN ITALIA

	1973	1974	1975	1976	1977
Tasa de inflación	11,1%	19,1%	17,0%	17,5%	19,0%
Tasa de paro	3,5%	2,9%	3,4%	6,7%	7,2%
POLÍTICA FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit Presupuestario - Incremento de las transferencias a las unidades de consumo 	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit Presupuestario para aumentar la demanda - Aumento de los impuestos directos (rústica, renta de personas físicas y jurídicas, vehículos, etc.) - Reforma del sistema fiscal: Diminución del fraude - Acuerdos con el F. M. I. de un crédito standby y con el Bundesbank y la C. E. E. - Pago anticipado de algunos impuestos directos (impuesto sobre la renta de personas físicas) 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento del mínimo exento en el impuesto sobre la renta - Diminución de los impuestos directos - Déficit presupuestario 	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit presupuestario - Control del fraude y la evasión fiscal - Aumento de los impuestos (incremento del tipo de los impuestos que recaen sobre el alcohol, cervezas, automóviles) y el T. V. A. - Diminución de los G. P. - Incremento del 15% al 16% del tipo exigido a los intereses de los depósitos bancarios - Impuesto del 10% sobre la adquisición de divisas 	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit presupuestario - Reducción del G. P. - Empréstitos con el F. M. I. y la C. E. E.
POLÍTICA MONETARIA	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 23,3% - Flotación de la lira - Política crediticia expansiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 15% - Se suprime el doble mercado de cambios establecido en 1973 - Crecimiento del crédito a las Corporaciones Locales en un 15% 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 23,4% - Tipo de descuento: pasa del 8% al 6% - Tipo de interés: pasa del 14% al 12% 	<ul style="list-style-type: none"> - Masa monetaria: 20,8% - Incremento de las reservas obligatorias de los Bancos de 0,5% - Limitaciones del crecimiento de los créditos bancarios - Tipo de interés: 15% - Tipo de descuento: pasa del 6% al 15% - Se cierra el mercado de cambios de enero a marzo - Depósito previo a la compra de divisas del 50% del valor de las transacciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción del tipo de descuento al 14% - Masa monetaria: 21,9%
POLÍTICA DE RENTAS Y SALARIOS		<ul style="list-style-type: none"> - Elevación de las pensiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementos salariales - Aumentos de los subsidios a las unidades de consumo - Aumento de las pensiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Bloqueo de la escala móvil de salarios - Absorción de la cuota empresarial de la S. S. - Control de salarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de los salarios en un 15,8% - Aumento del control de salarios
POLÍTICA DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> - Control de precios 	<ul style="list-style-type: none"> - Los controles de precios se suavizan - Elevación de los alquileres - Aumento del precio de la gasolina - Aumentos de precio de los productos alimenticios básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Control de los alquileres - Aumento de las tarifas eléctricas, teléfono y ferrocarriles 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de las tarifas públicas y carburantes - Aumento del precio del tabaco, ferrocarriles, tarifas eléctricas y teléfono. - Control de los alquileres 	<ul style="list-style-type: none"> - Subida de las tarifas de algunos servicios públicos
OTRAS ACTUACIONES		<ul style="list-style-type: none"> - Depósitos previos a la importación - Ayuda del S. P. a la construcción - Ayudas y subvenciones a la exportación 	<ul style="list-style-type: none"> - Ayuda a la agricultura (mecanización, sostenimiento de precios, etc.) - Apoyo a las inversiones industriales - Desaparición del depósito previo a la importación - Ayudas a la exportación - Programas de ayuda a la construcción 	<ul style="list-style-type: none"> - Depósito previo a la importación del 50% - Financiación al contado de las exportaciones - Aumento del Fondo para la financiación del Crédito a la Exportación - Supresión de días festivos 	

Lógicamente, el panorama que nos muestran las medidas aplicadas en cada uno de los tres países considerados, así como los resultados obtenidos en torno al paro y a la inflación, no son definitivos - con vista a respaldar los propósitos que pretendemos, pero sí que pueden considerarse significativos en la medida en que cada uno de ellos - representa una estructura económica diferenciada y que sin embargo, y a pesar de que las medidas aplicadas son distintas, los logros obtenidos son parecidos.

Un breve análisis de las políticas económicas adoptadas desde 1973 hasta 1977 en los tres países, tal y como nos muestran los Cuadros 1, 2 y 3, nos lleva a la conclusión de que en todos ellos, las tasas de inflación y de paro conviven estrechamente, al menos para los primeros años considerados, de manera que las subidas de precios han venido acompañadas de mayores niveles de desempleo, y en una segunda etapa en la cual los respectivos gobiernos han reaccionado mediante políticas claramente antiinflacionistas, el paro se ha acentuado aún más.

En el caso de Inglaterra, tras la aparición de los primeros desequilibrios a partir de 1973, la demanda y la producción que había -- comenzado a debilitarse en 1974 como consecuencia de las medidas restrictivas adoptadas, cae fuertemente en 1975. El paro aumenta y se produce una subida de precios y salarios que colocan al país en una tasa de inflación del 24%. Esta situación induce a las autoridades a practicar -- una política moderadamente restrictiva, tanto en su vertiente fiscal como monetaria, al objeto de controlar la inflación sin que la actividad -- productiva siga cayendo como venía ocurriendo en los dos años anteriores. Sin embargo, como podemos contemplar en el Cuadro nº 1, si bien la tasa de inflación se reduce en 1976 al 16%, el paro alcanza cotas con-

siderables como pone de manifiesto la tasa del 5,3%. Esta misma línea de actuación se mantiene durante 1976 a través de una política monetaria restrictiva, al objeto de seguir luchando contra la dinámica de los precios pero procurando que su incidencia en los ritmos de actividad no sea considerable con los consiguientes efectos que ello provocaría en el mercado de trabajo.

Los resultados son mínimos ya que sólo se consigue en el ejercicio de 1977 reducir la inflación en un punto mientras que el paro ligeramente aumenta.

Este mismo panorama lo encontramos para el caso de Alemania, aunque las tasas de inflación y de paro son algo menores. Sin embargo, lo que nos interesa resaltar es la correlación existente entre ambas magnitudes, por lo que puede decirse que el proceso se repite ya que como puede observarse en el Cuadro nº 2, si bien durante 1973 y 1974 la inflación y el paro transcurren en el mismo sentido, a partir de este último período, cuando comienza a adoptarse una política claramente antiinflacionista, el ritmo de crecimiento de los precios cambia de tendencia y se produce un control de la inflación y posteriormente una disminución de la tasa de crecimiento de los precios, pero a cambio el volumen de paro se hace mayor como ponen de manifiesto las tasas de desempleo alcanzadas en los tres últimos años.

Por último, el caso de Italia es el más representativo de la postura que mantenemos, no sólo por lo elevado de las cifras que maneja, sino porque la relación del fenómeno se muestra con mayor claridad.

La economía italiana se encontraba en 1973 en una fase expansiva rápida, caracterizada por una fuerte utilización de su capacidad productiva y por la aparición de vivas tensiones sobre los precios y los salarios, junto con desequilibrios importantes en su balanza de pagos. Tras la aparición de la crisis del petróleo, las autoridades italianas se inclinaron por la aplicación de una política restrictiva en 1974, que sin embargo, no logró resultados positivos en el tema de los precios y sí - en cambio provocó un volumen mayor de paro, como muestran los datos del Cuadro nº 3, para 1974. Esta situación provocó la alarma de las -- autoridades italianas que cambiaron el sentido de la política económica, de manera que ante la gravedad de la recesión de 1975 modificaron la - política monetaria y fiscal haciéndola mucho más expansiva. Los resultados han sido desesperanzadores en tanto la tasa de inflación pasó del 17% en 1975, al 17, 5% en 1976, mientras que lo mismo ocurría con la - tasa de desempleo que pasaba del 3, 4% al 6, 7% para el mismo período.

La política reactivadora, como era de esperar, provocaría tensiones mayores en los precios, pero sin embargo, arrojaría resultados positivos en torno al problema del paro. No obstante, y a pesar de las medidas expansivas adoptadas, el volumen de desempleo ha crecido considerablemente hasta alcanzar cotas no superadas tras los últimos - decenios. Esta misma política económica restrictiva ha seguido apli-- cándose durante 1976 y 1977 y los resultados han seguido siendo desalen tadores ya que para este último período la tasa de inflación ha aumentado al 19% mientras que el paro también ha crecido hasta la cota del - - 7, 2%.

Concluyendo pues con este apartado, el esquema que hemos ofrecido no pretende ir más lejos de las propias limitaciones que el estudio de tres países impone. Lo único que se ha querido reflejar, en la medida que dichos países pueden ser representativos de todos los demás, es la relación existente entre inflación y paro, y sobre todo, la inoperancia - que en estos países han mostrado las políticas económicas - tradicionales para resolver el problema de la stagflation.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Ver Milton Friedman: Inflación y desempleo. Conferencia que - con motivo de la concesión del Premio Nobel de Economía 1976. desarrolló el autor el 13 de diciembre de 1976. Versión castellana publicada en la revista Económicas y Empresariales nº 3, pp 100 y ss.
- (2) En estos términos se han expresado, R.T. Taliaferro y J.F. Reese, en un trabajo publicado en The Journal Economic Issue, "The New Inflation", junio 1977.
- (3) En torno al conjunto de argumentaciones que fundamentan la elección de la inflación como el problema prioritario en la elaboración de la política económica actual, pueden consultarse:
 - A. Dramaiz: Transmission of Inflationary Pressures between the E. E. C. Members: A Tentative Measure Using -- Cost-push and Demand-pull. Formulation, en European - Economic Review, april 1977.
 - M. Geoffrey and W. van Ryckeghem: A world of Inflation. New York, Horper and Row, Barnes and Noble. 1977.
- (4) Coincidiendo con estas pretensiones, se nombró en 1975 en el seno de la OCDE, una comisión formada por un grupo de economistas presidida por Paul Mc Craken al objeto de estudiar las causas que han provocado la crisis actual, las políticas económicas que - han seguido para salir de la misma los distintos países miembros así como las estrategias a seguir en el futuro. Formaban parte de

la Comisión, G. Carli, H. Giersch, A. Karaosmanoglu, R. Marjolin, A. Lindbeck y R. Matthews.

- (5) Ver B.L. Scarfe: A Model of the Inflation Cycle in a Small Open Economy. Oxford Economic Papers, July 1973.
- (6) Ver Jean Denizet: La grande inflation; salaire, intérêt et change. PUF. col. L'Economiste. 29 trimestre 1977.
- (7) Nos estamos refiriendo al déficit de la balanza de pagos en EE. UU y al papel que ha jugado en el sistema nacido en Bretton Woods.
- (8) Ver W.H. Branson: Monetarist and Keynesian Models of the Transmission of Inflation, en American Economic Review, May 1975.
- (9) Phillips Cagan: A new look at Inflation: Economic policy in the -- early 1970.
- (10) Como causas fundamentales que debido al comportamiento de las autoridades monetarias han provocado subidas en los precios a nivel mundial, se aducen: las sobrevaloraciones del dólar con relación a las monedas europeas, y la ambigüedad de la posición -- americana con respecto al tema del oro. Ver H.J. Witteveen: Inflation and the International Monetary Situation, en American Economic Review, May 1975.
- (11) Ver W.P. Nordhaus: Inflation Theory and Policy, en American -- Economic Review, May 1976.

- (12) Sobre este punto puede consultarse M. Chatterji: Cost Inflation and the State of Economic Theory: A Comment, En Economic -- Journal, march 1975.
- (13) Ver J.K. Galbraith: Money Whence it came, where it when. Houghton Mifflin Co, Boston.
- (14) Ver A.R. Braun: Inflation and Stagflation in the International Economy, en Finance Development, september 1976.
- (15) Conviene aclarar que la exposición que hasta aquí hemos realizado permite distinguir dos vertientes en la explicación del fenómeno inflacionista: las causas internas producto de las políticas económicas aplicadas por los distintos países, y las causas externas derivadas de la aplicación del tipo de cambio que regula las relaciones exteriores.
- (16) Ver J.K. Galbraith: The Great Crash, 1929, Houghton Mifflin - Company, Boston 1961.
- (17) M. Bronfenbrenner: Elements of Stagflation Theory, en Nationalbkon 1976.
- (18) Ver Coyuntura Económica nº 2 publicada por el Servicio de Estudios de la Confederación Española de las Cajas de Ahorro, pp.
- (19) Ver Informe Mc Craken. O.C.D.E. 1975.

(20) Ver. M. Friedman: Inflación y Desempleo; en la revis
ta Económicas y Empresariales, n° 3, pp. 100 y ss.

C A P I T U L O 2

CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION

CAPITULO 2

CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION

- I. CONSIDERACIONES GENERALES
- II. ENFOQUES BASADOS EN LA TEORIA CUANTITATIVA
- III. ENFOQUES BASADOS EN EL EXCESO DE DEMANDA
- IV. ENFOQUES QUE UTILIZAN OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS.
- V. MODELOS BASADOS EN LA INFLACION DE SALARIOS
- VI. MODELOS MULTIECUACIONALES Y AGREGADOS
- VII. TEORIAS QUE CONTEMPLAN LOS ASPECTOS INTERNACIONALES.
- VIII. UN INTENTO DE EXPLICAR LA INFLACION ACTUAL

CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION

I . - CONSIDERACIONES GENERALES

Han sido muchos y variados los estudios que han pretendido explicar el origen y causas de la inflación mediante la introducción de diversas variables explicativas, todos ellos reseñados en el capítulo anterior y con resultados a veces contradictorios según el punto de partida y el enfoque propuesto. Así, y mientras para autores como Friedman (1) "la inflación es fundamentalmente un fenómeno monetario" entendido, no en el sentido de que el dinero se devalue, sino que está relacionado con las variaciones de la oferta monetaria; para otros, la actual subida de los precios no tiene precedentes en la historia y encuentra sus causas últimas en connotaciones de tipo político y sociológico. De ahí la diversidad de puntos de vista que se originan al contemplar el fenómeno inflacionista y lo difícil que resulta apostar por una u otra solución a la hora de abordar el problema.

Sin pretender ser dogmáticos en este terreno, nuestro deseo es ofrecer una extensa panorámica que considere toda la literatura existente hasta nuestros días sobre el tan traído y llevado problema de los precios. Un primer intento surge al establecer la distinción entre inflación de demanda e inflación de costes para explicar las raíces últimas que subyacen en el fenómeno. Sin embargo, tal y como -- establecen Bronfenbrenner y Holzman en 1963 (2), esta distinción resulta a veces imprecisa, máxime a partir de la década de los setenta cuando comienza a surgir el fenómeno de la stagflation, por tres tipos de razones. En primer lugar hoy día existe una causación biunívoca entre el exceso de demanda que condiciona una subida en los precios y la elevación de costes que provoca el mismo efecto, y vicever-

sa, puesto que un aumento de la demanda en las circunstancias actuales condiciona elevaciones en los distintos componentes del coste y a su vez éstos provocan ulteriores crecimientos en el nivel de demanda. En tales circunstancias, resulta imposible separar donde comienza una inflación de demanda y donde comienza una inflación de costes, - de ahí que no resulte factible ni deseable establecer tal separación al objeto de esquematizar y hacer comprensible el esquema causal del fenómeno. Por otro lado, distinguir entre inflación de demanda y de costes supone aceptar a priori que la fuente originaria del proceso se origina o por la vertiente de la oferta o por la vertiente de la demanda, cuando actualmente los modelos inflacionistas tratan de buscar variables explicativas que se ajustan más al tipo de relaciones en que se desenvuelven los agentes económicos, y a través de las cuales se produce el fenómeno, como suelen ser las expectativas inflacionistas, el comportamiento de las políticas económicas aplicadas, el poder negociador de los sindicatos o el propio comportamiento de los salarios (3).

Estas y otras razones son las que han llevado a autores como Laidler y Parkin (4) a distinguir entre lo que llaman "inflación de equilibrio o anticipada" e "inflación de desequilibrio o no anticipada" - para explicar el comportamiento de los distintos agentes dinámicos que condicionan el fenómeno. En cualquier caso, los variados intentos empíricos en esta materia han discurrido en orden cronológico de la siguiente manera.

II. - ENFOQUES BASADOS EN LA TEORIA CUANTITATIVA.

En primer lugar, ha sido la teoría cuantitativa del dinero - la que en un primer estadio, ha explicado la subida de los precios a través de las variaciones habidas en la cantidad de dinero puesta en circulación por las autoridades monetarias. Esta explicación que ha --

estado vigente durante casi tres siglos ha puesto de relación la interdependencia que existe entre la oferta monetaria y el nivel de precios en tanto la curva de demanda de dinero era independiente de los factores que afectaban a la oferta. Bajo tales supuestos, la curva de demanda de dinero ha sido una función estable de una serie de factores que -- han permanecido constantes durante un período considerable de tiempo, de forma, que puede decirse que dependía de la demanda de saldos reales de la economía, y al depender ésta del volumen de transacciones reales o lo que es lo mismo del nivel de renta, quedaba como colofón que se trataba de una función estable puesto que el nivel de renta, -- según los economistas clásicos y neoclásicos, se encontraba en condiciones de equilibrio en un nivel de plena ocupación, y por lo tanto, invariable a medio plazo. En todo caso, los factores que podrían alterar el valor de la renta serían el crecimiento de la mano de obra (población), la introducción de innovaciones tecnológicas (mayor productividad), o el incremento del nivel de ahorro que pudiese posibilitar una mayor inversión. Pero estos supuestos difícilmente podrían cumplirse a corto plazo, por lo que cabría estimarlos como constantes. El resultado final de estas argumentaciones no era otro sino el de que, la demanda de dinero era una función estable de la economía, y en tanto el nivel de precios quedaba fijado por su intersección con la oferta monetaria como variable exógena fijada por las autoridades, era ésta última la que condicionaba la subida de los precios tal y como explicaba la teoría cuantitativa (5).

No es de extrañar que en tanto los problemas teóricos que tenía planteados la economía eran los concernientes a los precios, y no a la renta y al pleno empleo, posición mantenida por el modelo clásico, el interés de la política monetaria como factor explicativo de un

proceso inflacionista ocupase un primer plano como causación del fenómeno. Sin embargo, tras las sucesivas crisis habidas en las primeras décadas de nuestro siglo con la explosión final de 1929 (6), surgen problemas como los del paro y la recesión, que lleva tanto a políticos como a economistas a explicar el nuevo contexto y a buscar soluciones que conlleven un abandono de la teoría cuantitativa y de su papel explicativo de la inflación.

Hemos de acercarnos a la segunda mitad de los años cincuenta, tras la aparición de las primeras escaladas de precios surgidos tras la segunda guerra mundial, para encontrarnos nuevamente con los nuevos intentos teóricos y cuantitativos de explicar la inflación a través de las disponibilidades líquidas y del papel que desempeña la oferta monetaria en desencadenar el fenómeno (7). Lo que ocurre en este enfoque moderno de la teoría cuantitativa, es que se considera que la demanda de dinero no es ya una función estable de la economía, sino que depende de las expectativas inflacionistas que existan, o lo que es lo mismo, de la tasa futura de inflación prevista, pero como ésta a su vez depende de la tasa de inflación real existente, y a su vez ésta es dependiente del nivel de oferta monetaria, resulta que una vez provocada la subida inicial de precios el proceso se autogenera y se va reproduciendo sin que pueda asegurarse cuando ni cómo se va a llegar a un nuevo equilibrio (8).

Algunos trabajos como los de Lerner en 1956 (9) y Patinkin en 1972 (10), llegan a la conclusión de que las inflaciones que ellos analizan en sus modelos no habían sido autogeneradoras, sin embargo, este mismo enfoque realizado por Cagan (11) demuestra con su modelo que la posibilidad de que se produzcan inflaciones que se autoalimentan a sí mismas una vez iniciado el fenómeno, es factible aunque poco

probable y todo depende de los valores que adopten los parámetros. -
Estos resultados han sido posteriormente corroborados en una serie de
trabajos empíricos que han considerado las inflaciones en distintos --
países y entre los cuales cabe citar los estudios realizados para Bra--
sil y Corea del Sur por Campbell en 1970, Argentina por Diz en 1.970,
Turquía por Akyuz en 1973, Chile por Deaver en 1.970, etc., y en los
que se pone de manifiesto que si bien es cierto que la demanda de dine-
ro está relacionada de alguna forma con las expectativas inflacionistas
futuras, y que éstas a su vez dependen de la tasa real de inflación pre-
sente, estas relaciones no son lo bastante significativas como para --
que exista posibilidad de generarse un proceso inflacionista que se au-
toalimente. Resultado final de todo este tipo de trabajos empíricos so-
bre la materia y basados en los planteamientos monetaristas, es que -
la tasa de inflación tiene un valor estable de equilibrio si el incremen-
to de la oferta monetaria se hace constante y controlado (12), por lo --
tanto, y en última instancia, el "nuevo monetarismo" arroja resultados
similares a la vieja ortodoxia monetaria en el sentido de que, la tasa -
de inflación depende de la oferta monetaria, pero con la salvedad de --
que el método utilizado para llegar a esta conclusión ha sido distinto, -
consistente en mostrar cómo el análisis que trata la función de deman-
da de dinero como independiente de la oferta monetaria es inadecuado,
tanto desde un punto de vista teórico como empírico. A largo plazo, la
demanda de dinero depende de la oferta monetaria porque ésta afecta a
la tasa real de inflación y por lo tanto a la tasa esperada, y a su vez -
ésta condiciona la demanda de saldos monetarios.

Un nuevo enfoque posterior de la teoría cuantitativa como -
explicativa de las escaladas inflacionistas, fueron las contribuciones -

de Brunner (13), Patinkin (14), Archibald y Lipsey (15), Clower y -- Burstein (16) y Modigliani, en el sentido de considerar que las variaciones de la oferta monetaria no sólo afectan a variables monetarias -- como son las expectativas futuras de precios o al nivel de inflación, si no a las variables reales y más concretamente a la renta real para lo cual había de darse una serie de limitaciones en el modelo.

El tema ha sido estudiado por Dornbush y Frenkel (17) dentro de los llamados modelos neoclásicos de crecimiento que consideran que el único factor que condiciona dicho crecimiento es el factor trabajo y que la economía se encuentra en situación de pleno empleo donde el dinero no juega papel alguno. En tales circunstancias, si el nivel de renta de plena ocupación viene dado por la variable real trabajo, la tasa de inflación de equilibrio en dicho modelo viene dada por la oferta monetaria (teoría cuantitativa). Sin embargo, la aportación que se ha hecho a estos modelos es la de considerar que la relación capital/producto, que es la que determina el nivel de renta de equilibrio, viene -- condicionada por el nivel de ahorro, y éste a su vez se ve afectado por la tasa de inflación y no sólo por el nivel de renta. Bajo estos supuestos, autores como Tobin (18) y Johnson (19), demuestran como las variables monetarias afectan a las variables reales lo que nos lleva a -- mostrar la necesidad de estudiar el problema de la inflación no como -- una actuación parcial de la teoría cuantitativa, o dicho de otro modo, -- como si se tratase sólo y exclusivamente como un fenómeno monetario, sino a través de modelos completos de equilibrio general de la economía más o menos agregados pero que reflejasen de alguna forma las -- distintas implicaciones que tiene un proceso inflacionista y que encuentra sus últimas connotaciones en una realidad mucho más compleja que la que muestran las distintas teorías más o menos simplificadas. Es--

tos criterios han conducido a algunos autores como A. Schwartz y -- Friedman (20) y P. Cagan (21) a estudiar detenidamente, mediante trabajos econométricos y empíricos, el papel que juega la teoría monetaria en el proceso inflacionista, y para ello han tratado de contrastar la validez o no de la estabilidad de la demanda monetaria, al objeto de -- precisar que, si bien es cierto que el nivel d e precios no queda fijado exclusivamente a través del comportamiento de la oferta y demanda de dinero, si que puede decirse que el mercado monetario desempeña un - papel crucial dentro de un análisis más completo y general como el que se pretende, de forma que el nuevo enfoque que ha tomado la teoría cuantitativa ha sido el de su formulación, no como una teoría del nivel de - precios, sino como una teoría de la demanda de dinero.

En cualquier caso, esta postura no representa sino una de tantas de las que se han adoptado ante la inflación sin que pueda decirse que sus resultados hayan sido concluyentes.

III. - ENFOQUES BASADOS EN EL EXCESO DE DEMANDA.

Siguiendo con nuestra línea argumental en el tiempo, un enfoque distinto dado a la explicación del fenómeno que nos ocupa y del - que intentamos ofrecer al lector en este capítulo, una visión panorámica del mismo, es el que ha pretendido buscar las causas explicativas - mediante la diferenciación entre "inflación de demanda" e "inflación de costes".

Dos han sido los planteamientos controvertidos que se han suscitado en torno al tema: ¿es el exceso de demanda la que ejerce una presión al alza de los precios, o esta subida proviene del efecto que --

ejercen los costes productivos, y más particularmente los salarios? y, en segundo lugar, ¿cuáles son los supuestos que motivan un exceso de demanda o un incremento de los costes, en uno u otro caso?

Contestar a estas preguntas supone intentar comprender y explicar las fuerzas dinámicas que protagonizan las subidas de los precios, así como el esquema causal que los condiciona.

Parte de los modelos que se han elaborado mantienen que la variación de los precios depende de un exceso en el nivel de demanda con relación a la oferta disponible, de modo que la alteración de aquéllos responde exclusivamente a la consecución de un nuevo estado de equilibrio. Dentro de esta línea cabe citar los modelos de Phelps y Winter (22) y Barro (23), los cuales han desarrollado modelos dinámicos de fijación de los precios en los que se especifica que el nivel de demanda en el mercado viene dado en función del precio y a su vez, la tasa de variación de los precios es una función positiva del exceso de demanda. Bajo estos supuestos, resulta evidente que si la demanda depende de su propio precio en relación al nivel general de precios del mercado, resulta que la tasa de variación del nivel general de precios determina las variaciones del precio real. Basándose en estos planteamientos, los primeros estudios que se realizaron para el Reino Unido establecieron que el exceso de demanda no jugaba un papel significativo en la determinación de los precios.

Trabajos como los de Dow (24), Dicks-Mireaux y Neild (25), Klein y Ball (26) y Godley y Rowe (27) establecían que el nivel general de precios, y en consecuencia, el proceso inflacionista encontraba sus causas más inmediatas, no en aumentos circunstanciales en el nivel de la demanda sino en otras causas como eran los crecimientos de los costes, y más concretamente, en los crecimientos salariales así como en

los precios de los inputs importados del exterior.

No obstante, los resultados de estos trabajos, ni pueden ser considerados concluyentes ni tampoco definitivos puesto que un breve repaso a otra serie de estudios y modelos que han considerado el tema bajo las mismas perspectivas, arrojan resultados diferentes y nos inducen a pensar todo lo contrario que en los casos anteriores. En este sentido, puede decirse que los trabajos posteriores que han introducido el exceso de demanda como variable explicativa del fenómeno inflacionista, junto a otras, como han sido las variaciones en las retribuciones de los factores productivos, han mostrado con gran significación el papel preponderante que aquélla desempeña en el movimiento de los precios. Así, y dentro de este segundo grupo de modelos, podemos citar los trabajos de McCallum (28), Solow (29), Rushdy y Lund (30) y Brechling (31) que muestran la significación e importancia que tiene un exceso de demanda en el fenómeno inflacionista.

Según los resultados que se derivan de este segundo conjunto de realizaciones, parecía existir una cierta firmeza acerca de la importancia explicativa que la inflación de demanda mostraba en la comprensión del fenómeno inflacionista, puesto que si bien es cierto que los modelos anteriormente mencionados incluyen asimismo otra serie de variables explicativas que lo perfeccionan como son, variaciones en los precios de los factores productivos, y de los costes salariales, introducción de variables retardadas y de tasas futuras de inflación, etc., lo cierto es que, según se desprende de los mencionados estudios, es el exceso en el nivel de demanda (inflación de demanda) el que realmente ejerce una presión al alza sobre los precios con independencia del comportamiento de las demás variables explicativas.

Sin embargo, tras un estudio realizado por Godley y Nordhaus en 1972 (32), las conclusiones diferían sustancialmente de los resultados anteriores, en tanto se precisa que la escalada de los precios responde en mayor medida al comportamiento de los costes (inflación de costes) y no al comportamiento de la demanda (inflación de demanda), conclusiones que fueron obtenidas a través de una serie de regresiones (100 regresiones), de las cuales sólo en una se encontró cierto grado de correlación entre precios y exceso de demanda.

Este trabajo ha sido criticado por Laidler y Parkin (33) en base a los siguientes hechos. En primer lugar señalan los autores -- en noventa de las ecuaciones que se analizan por parte de Godley y Nordhaus se especifica que la variación de los precios depende de las variaciones del exceso de demanda, cuando esta especificación es incorrecta ya que lo que se había puesto de manifiesto en los trabajos anteriores es que la relación que resulta válida es aquella que relaciona variación de los precios con el nivel del exceso de demanda. Además, en el resto de las ecuaciones el coeficiente que correlaciona la variación de los precios con las variaciones de los costes alcanza en el mejor de los casos el valor de 0,6, y no valores próximos a la unidad, lo que -- pone de manifiesto que tampoco explica suficientemente la inflación -- por el lado de los costes.

En cualquier caso, cuando se combinan los costes reales y el exceso de demanda como variables explicativas, resulta que ambas son significativas, como ponen de manifiesto los trabajos de Schultz y Tryon (34), Ball y Duffy (35) y los realizados por la O. C. D. E. en 1970 para un conjunto de países en los que se encuentra que el papel desempeñado por los excesos de demanda junto con los costes del trabajo y --

los inputs importados (inflación importada) han sido relevantes en casi la totalidad de los países.

En realidad, las relaciones que explicitan estos modelos no reflejan la complejidad real que subyace en cualquier fenómeno inflacionista puesto que si bien es cierto que las dos variables consideradas -- pueden explicar por sí mismas la subida de los precios, es evidente -- que las interrelaciones existentes son más complejas puesto que si por una parte resulta válida la interacción precios-costes salariales, las retribuciones del factor trabajo, a su vez, suelen responder al exceso de demanda así como a otras variables como pueden ser expectativas inflacionistas futuras, etc. En estas circunstancias, si utilizamos ecuaciones de precios y salarios, podemos obtener relaciones que expliquen que las funciones de precios y salarios estén relacionadas con el exceso de demanda y la inflación esperada, así como de otras variables -- exógenas que puedan introducirse en la ecuación. Este tipo de modelos ha llevado a una cierta desautorización de las curvas de Phillips por -- cuanto han puesto de manifiesto que no existe ninguna relación directa entre inflación y empleo a largo plazo como se deduce del modelo construido para Estados Unidos por el Banco de la Reserva Federal de -- San Luis, a cargo de Andersen y Carlson (36), así como de los trabajos de P. Cagan en 1968 (37).

IV. - ENFOQUES QUE UTILIZAN OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS

Otro enfoque ha adquirido relevancia particular en los últimos años, ha sido el de considerar la "tasa esperada de inflación", o -- lo que es lo mismo, las "expectativas inflacionistas", como condicionan-

te principal en los modelos considerados de la tasa real de inflación y también de las subidas experimentadas por los salarios. En realidad, la cuestión principal que se han tenido que plantear este tipo de modelos ha sido el de delimitar que es lo que se entiende por tasa esperada de inflación y el de buscar una "proxy" que la represente. Gran parte de los primeros trabajos empíricos que hicieron uso de esta aproximación al tema de la inflación, consideraron que la tasa esperada de inflación se determina en base a la tasa real presente y las expectativas previamente formadas por el público, tal y como se desprende de los estudios de Cagan (38), Carlson y Parkin (39), Rose (40), Muth (41), -- Sargent y Wallace (42), Lucas (43) y Turnovsky (44), que han utilizado distintos métodos para llegar a la determinación de dicha variable explicativa. En cualquier caso, los modelos que han incorporado esta hipótesis han funcionado bien puesto que han aportado una explicación satisfactoria global de las variaciones habidas en los precios.

Una medida que ha sido utilizada para delimitar la tasa esperada de inflación ha sido la diferencia entre los tipos de interés nominales y los tipos de interés reales de equilibrio.

Sin embargo, para que este supuesto sea válido es preciso que aquéllos reflejen las verdaderas productividades marginales del factor capital, pero como ha señalado Sargent (45) este supuesto no se cumple en un modelo keynesiano puesto que en realidad el tipo real de interés se moverá con la inflación y necesitará un cierto tiempo para volver a su situación general de equilibrio después de la perturbación. De ahí que algunos trabajos, ante este tipo de problemas, se hayan inclinado por intentar estimar directamente las expectativas inflacionistas -- como ha ocurrido con Behrend (46), Livingstone (47), Carlson y Parkin (48).

V. - MODELOS BASADOS EN LA INFLACION DE SALARIOS

A partir de la década de los 50, el comportamiento de los costes productivos y más concretamente de los costes salariales, pasa a ocupar un lugar destacado en la causación explicativa del fenómeno inflacionista. Lo que ocurría realmente es que comenzó a ponerse en entredicho los fundamentos económicos como únicos factores explicativos de las subidas de precios y comenzó a tomar cuerpo la idea de -- que existen factores políticos, sociales e institucionales que explican -- con mayor oportunidad la dinámica que se desencadena en el movimiento de los precios. Este apartado servirá para dar cumplida respuesta a ambas posiciones.

Si se mostraba que la inflación de precios estaba determinada por unos incrementos de costes salariales y éstos dependían exclusivamente de que existiese un exceso de demanda que tirase de la oferta, en tal caso, bastaría para analizar la inflación la elaboración de un modelo dinámico que explicase la evolución de la renta real y cómo llegado al punto de equilibrio de plena ocupación, todo exceso de demanda presiona a la oferta que se hace inelástica y vía precios se produce una elevación de los costes salariales. Así pues, lo que se pretende con este tipo de estudios y trabajos es el de encontrar las causas -- que están detrás de los incrementos salariales en tanto éstos condicionan a su vez alzas en los precios (inflación de costes).

Las contribuciones más significativas en esta materia han tenido un carácter empírico (49), y en casi todas ellas se ha puesto de manifiesto la relación inversa que existe entre la tasa de cambio de los salarios y la tasa de desempleo. Estas aseveraciones encuentran su -- punto de arranque en la investigación realizada por Phillips en el Lon--

don School of Economics en 1958 (50) y que sostiene que: "cuando el exceso de demanda es positivo el mercado de trabajo se comporta como el mercado de bienes y da lugar a un aumento de la retribución salarial, pero cuando el exceso de demanda se hace negativo, el mercado de trabajo se muestra rígido a la baja y entonces se encuentra que la tasa de variación de los salarios y la del paro, ya no es lineal". Así pues, lo que se pretende tras esta aseveración, es el comprobar si los datos estadísticos sostienen la hipótesis de que la tasa de cambio de -- los salarios monetarios puede explicarse por el nivel y tasa de cambio del paro y en caso afirmativo estimar dicha relación entre paro y salarios (51). Los trabajos posteriores que se realizaron vinieron a corroborar la validez de la hipótesis de Phillips, de manera que la relación entre esas dos variables se ponía de manifiesto en las investigaciones de Parkinson (52), Klein y Ball (53), Dicks-Mireaux (54), Brown (55), Lipsey (56), Ball (57), Bowen (58), Samuelson y Solow (59), Bathia (60), Bodkin (61) y Perry (62). Sin embargo, pronto surgieron las críticas a las hipótesis iniciales en cuanto sucesivos estudios fueron mostrando, como la correlación inversa entre la tasa de cambio de los salarios y el desempleo resultaba ser muy débil, y además, en ciertos períodos de tiempo los modelos arrojaban un comportamiento distinto del establecido al comprobarse que dado un nivel de paro, la tasa de variación de los salarios aumentaba si el paro disminuía, y decrecía si el paro aumentaba. Estas consideraciones se deducían de los trabajos realizados por Knowles y Winsten (63), Routh (64) y Griffin (65).

Sin embargo, lo más significativo que se traslucía de estos estudios es que cuando se introducían datos de la década de los 60, aparecía una tendencia a que la inflación de salarios y el paro se moviesen en el mismo sentido, o a que la inflación de salarios se elevase con independencia del nivel de empleo existente. Si este comportamiento se -

ajusta más a las circunstancias actuales en que se ven inmersos los -- países más desarrollados, es evidente que los esquemas explicativos -- tradicionales se muestran inoperantes para ofrecer una visión correcta de las causas y condicionamientos de la inflación que padecemos. De -- ahí que las directrices se hayan centrado primordialmente en buscar -- una explicación a la "nueva inflación" o más correctamente dicho, a la "stagflation", ya que los trabajos teóricos en esta materia hasta mediados de la década de los 50, se centraron en la correlación inversa entre variación de salarios y nivel de paro .

En otros estudios la preocupación mayor ha consistido en -- mejorar las medidas del paro que se han utilizado como variable explicativa de los salarios, utilizándose conceptos más precisos como los de "paro diferencial", "paro oculto" o una mezcla de ambos.

Un intento significativo en este campo ha sido el realizado -- por Lipsey (66), que introduciendo algunas modificaciones en el modelo de Phillips, (modificaciones que también son establecidas por Desay -- (67), como es la de incluir como variable explicativa de la tasa de variación de los salarios, el nivel de los precios junto al paro, obtiene como resultado la correlación inversa entre la tasa de cambio de los salarios y el desempleo. Estos mismos resultados han sido obtenidos por -- Phelps (68) pero de una forma más genérica.

Ahora bien, lo mismo que ocurría con el trabajo inicial de -- Phillips, la teoría de Lipsey no puede explicar las grandes fluctuaciones que experimentan los salarios en relación al paro, y que tuvieron lugar en el período comprendido entre las dos guerras mundiales, así como tam-

poco aquellas situaciones en las que las subidas salariales han coincidido con mayores niveles de desempleo. Estos hechos, como ponen de manifiesto Laidler y Parkin (69), cuestionaron la estabilidad de la relación inversa entre inflación y paro puesta de manifiesto inicialmente por -- Phillips y corroborada por algunos estudios posteriores. Tanto Phelps (70) como Friedman (71) han sugerido que la relación establecida no sólo carece de fundamento a largo plazo sino que también desaparece a -- corto plazo porque la tasa de variación de los salarios no puede explicarse a través del paro sino mediante la tasa esperada de inflación futura -- y del exceso de demanda de trabajo.

La idea básica de Phelps se basa en que la determinación salarial de cada ente productivo depende de los salarios que se espera -- ofrezcan las demás empresas, de forma que son las expectativas salariales la variable básica que determina la tasa de variación salarial producida. En síntesis el modelo que especifica adopta la siguiente forma:

$$\bar{W} = W^x + f(U) \quad \text{siendo} \quad \begin{array}{l} \bar{W} = \text{la tasa de variación salarial} \\ W^x = \text{las expectativas salariales} \\ U = \text{el nivel de paro.} \end{array}$$

Dentro de esta misma línea, el modelo propuesto por -- Friedman se fundamenta en que la curva de Phillips debiera expresarse en términos reales y no nominales, de forma que los salarios monetarios se determinan en función del paro y de las expectativas de inflación, más bien que en función de la inflación anterior. Su modelo ecuacional -- adopta la forma:

$$\bar{W} = f(U) + P^x \quad \text{siendo} \quad \begin{array}{l} \bar{W} = \text{la tasa de variación salarial} \\ U = \text{el nivel de paro} \\ P^x = \text{expectativas inflacionistas} \end{array}$$

El problema que de facto se presenta es el de cómo -- construir (P^x) y (W^x) en ambos modelos, y que se resuelve, o bien de-- terminándolos en base a los datos de salarios y precios de períodos anteriores o bien a través de una serie temporal.

Ambos modelos suelen conocerse como "modelos de exceso de demanda con expectativas".

Distintas variedades de este enfoque a la hora de estudiar la inflación, las encontramos en los trabajos realizados por Brechling (72), Lucas y Rapping (73), Alchian (74), Mortensen (75), Gordon e -- Hynes (76) y Gronau (77), que vienen a mostrar todos ellos y de alguna manera, que existe una relación inversa a largo plazo entre la tasa de cambio de la tasa de inflación (y no el nivel) y el nivel de desempleo, - de forma que la tasa de paro con la que estos modelos generan una tasa estable de inflación es lo que podemos denominar "tasa de equilibrio" - en el sentido de que representa la "tasa natural" de desempleo. Tasa - "natural" que por otro lado no será constante, sino que dependerá de - una serie de factores que pueden variar y que como explica Mortensen, pueden referirse al grado de dispersión de las ofertas salariales, a la frecuencia con que se produce el traslado de trabajadores de un sector - a otro, a la frecuencia con que un trabajador parado recibe ofertas sala- riales, etc., de manera que vienen a corroborarse asimismo las hipóte- sis iniciales introduciendo nuevos planteamientos en la exposición del - modelo. Una panorámica del conjunto de estudios empíricos que han ve- rificado algunas de las formas del modelo de inflación de salarios basa- do en las expectativas de precios y en el exceso de demanda puede en- contrarse en el artículo de Laidler y Parkin publicado en la revista The Economic Journal en 1.975.

No obstante, los derroteros que han tomado en los últimos años los estudios empíricos sobre la inflación de salarios, han abandonado los enfoques basados en los excesos de demanda de trabajo y en las expectativas futuras, por no haber arrojado resultados concluyentes, puesto que en ocasiones se ha comprobado la validez de la correlación inversa entre salarios y paro y en otras no, y se ha preferido explicar las alzas salariales que condicionan posteriormente subidas de precios, en base a otros planteamientos que tuviesen en cuenta factores más explicativos como pueden ser: introducir en las ecuaciones variables adicionales que midiesen el poder y actuación de los sindicatos y factores políticos en el nivel de los salarios, o bien considerar las variaciones de éstos en función de las productividades obtenidas, la desagregación sectorial de los modelos, la incorporación de expectativas que reflejen en qué grado las alzas salariales responde a un comportamiento predictor de los sujetos, o simplemente investigar la obtención de "proxies" mejores que el paro para explicar las variaciones en las retribuciones salariales (78).

En primer lugar analizaremos los trabajos que se refieren a las expectativas futuras y al exceso de demanda de trabajo como variables explicativas, para pasar posteriormente a la consideración de los casos restantes. Los estudios realizados en este sentido por Gordon (79) y Parkin (80) parten del supuesto de que la tasa de cambio de los salarios depende de la tasa esperada de cambio de todo el conjunto de variables que de alguna forma afectan a la demanda de trabajo, tales como, los impuestos sobre las nóminas, los impuestos sobre la renta y los precios interiores y exteriores. Lo que ocurre, y éste ha sido el obstáculo mayor con que han tropezado todos los trabajos posteriores que han seguido esta línea (81), es que la medición de tales expectativas

resulta muy difícil y además se plantea el gran problema de seleccionar la variable más apropiada que refleje la presión del exceso de demanda en el mercado de trabajo.

Hasta aquí, ninguno de los trabajos reseñados cuestionan la noción básica de una relación inversa, a corto plazo, entre inflación y desempleo de una forma categórica, o lo que es lo mismo, entre salarios y paro, así como tampoco se desprende que las expectativas inflacionistas eliminen la existencia de relación inversa a largo plazo. Sin embargo, una serie de estudios han concluido que existen factores más relevantes en la explicación del fenómeno inflacionista como es el caso del poder de los sindicatos y su incidencia en los niveles salariales. Los primeros trabajos sobre modelos de inflación salarial se preocuparon primordialmente de contrastar la validez explicativa de las fuerzas sindicales, como da buena prueba de ello el estudio realizado por Hines -- (82), en el que se postula que la tasa de cambio de los salarios depende directamente de la potencia de los sindicatos y que esta variable puede medirse por una "proxy" que es la tasa de variación del porcentaje de la fuerza de trabajo que está afiliada a algún sindicato. Dicho profesor afirma que la afiliación sindical se puede expresar a través de la tasa de cambio del porcentaje de trabajadores sindicados (\bar{T}), y que esta "proxy" no está correlacionada con la demanda del factor trabajo. De sus estudios se desprende que la variable (\bar{T}) explica suficientemente las variaciones retributivas del trabajo en el Reino Unido a través de la siguiente ecuación:

$$\bar{W} = a + b \bar{T} + cP + dU, \text{ siendo } \bar{W} = \text{tasa de variación de los salarios}$$

(a), (b), (c) y (d) = los parámetros a estimar

\bar{T} = porcentaje de trabajadores sindicados.

P = tasa de variación de los precios

U = tasa de paro

Se observa pues, una correlación positiva entre salarios y densidad sindical en el estudio de Hines para el Reino Unido así como en los trabajos realizados por Ashenfelter (83), Johnson y Pencavel -- (84).

Otros estudios han considerado que la utilización de la densidad como "proxy" representativa del poder de los sindicatos no es la más significativa porque, en la medida en que el movimiento de sindicación está relacionado con el nivel de actividad económica, puede inferirse que lo que realmente representa esta "proxy" es la presión de la de--manda en el mercado de trabajo (85).

Un método alternativo ha sido el consistente en clasificar la economía en dos sectores; el sector sindicado y el sector no sindicado, y analizar separadamente los determinantes de la inflación de salarios en cada sector, como han hecho Pierson (86), Throop (87) y Hamermesh (88), obteniendo como resultado que la relación inversa entre la tasa de variación de los salarios y la tasa de variación del paro está presente en ambos sectores, aunque esta relación es menos importante en el sector sindicado. Concretamente, Hamermesh ha desagregado la economía en su modelo no sólo en base al grado de sindicación sino en base al grado de monopolio o tipo de mercado existente obteniendo como re--sultado que los sectores monopolizados responden menos a las presio--nes del mercado medidas por la tasa de desempleo que los sectores competitivos. Un estudio más a fondo en esta línea ha sido el realizado por Trivedi y Stronback (89).

Asimismo, se han ensayado otras "proxies" de la potencia de los sindicatos como han sido las huelgas, en otra serie de modelos - como los de Knight (90), Taylor (91) y Grodfrey (92) concluyendo todos - ellos que existe una correlación positiva entre el volumen de huelgas y la variación de los salarios. Por el contrario, Johnston y Timbrell (93)

y Ward y Zis (94) no encuentran entre ambas variables ninguna correlación significativa, aunque se les ha dirigido a este tipo de modelos la misma crítica que en los casos anteriores; a saber, que el volumen de huelga depende del nivel de actividad económica por lo que cabe pensar que aquéllas sean otra posible variable "proxy" de la demanda en el mercado de trabajo (95). El volumen de huelgas ha sido medido a través de distintos "proxies", que reflejaban, o el número de huelgas, o el número de días de trabajo perdidos por ellas o el número de horas perdidas. Taylor (96), aduce que el número de días perdidos arroja resultados mejores en la determinación de los salarios que los demás proxies.

Una nueva vía por la que se ha introducido el alcance explicativo que tiene la acción sindical en la determinación de los salarios se ha realizado relacionando el poder reivindicativo de los sindicatos para lograr salarios mayores, en función de los beneficios empresariales obtenidos por las unidades productivas. El tema ha sido investigado por Lipsey y Steuer (97) encontrando una débil correlación entre las variaciones salariales y los beneficios empresariales en el caso del Reino Unido y mediante análisis transversales. Resultados distintos son los que se desprenden de los trabajos realizados en Estados Unidos por Perry (98) y Bhatia (99) y que han constituido la base de futuras investigaciones en este sentido. Este autor elabora un modelo en el que a través de un ajuste uniecuacional, introduce como variables explicativas de la tasa de variación de los salarios en el sector manufacturero, una serie de variables tales como, la tasa de cambio de los precios retardada en un período, el nivel de paro y el nivel de beneficios obtenidos en dicho sector. El modelo uniecuacional reviste la forma:

$$\bar{W}_t = a + b P_{t-1} + c U_t + d R_{t-1} + e B_t \quad \text{siendo}$$

W_t = tasa de variación de los salarios

(a), (b), (c) (d) y (e) = los parámetros a estimar del modelo.

P = tasa de cambio de los precios retardados en un período.

U = nivel de paro

B_t = beneficios

A pesar de que el modelo se muestra inestable según de-- muestra Chow (100), se desprende una gran significación de los benefi-- cios que contrasta con los resultados obtenidos por Lipsey y Steuer y -- también por Sargan que encuentra al igual que éstos, que los beneficios no juegan un papel importante en la determinación de los salarios (101).

En otras investigaciones, como las realizadas por Kuh (102), se pone en tela de juicio el valor explicativo intrínseco que puedan tener los beneficios para explicar el movimiento de los salarios y se argumen-- ta que aquéllos pueden ser, más bien, una variable proxy de otro factor que influye de hecho de una manera más directa en los salarios, como -- es la productividad marginal del trabajo.

Así pues, en el modelo de Kuh se introduce la productivi-- dad del trabajo junto a otras variables como son los salarios reales del período anterior, los precios y el nivel de paro, de manera que bajo la hipótesis de una función de producción del tipo de Cobb-Douglas puede -- afirmarse que la tasa de salarios monetarios depende proporcionalmente del valor de la productividad del factor trabajo.

La introducción de la variable salarios reales, retardados o no, que ha sido también utilizada por Sargan, representaría la deman--

da de los sindicatos a favor de una subida de la tasa de salarios reales a través de incrementos en los salarios monetarios cuando por alguna razón aquéllos han caído en un momento determinado (103). Este mismo enfoque ha sido el utilizado por A. Espasa (104) que muestra el papel relevante que juegan la introducción de los salarios reales en el modelo, - junto con las ganancias salariales retardadas, dentro de una "teoría de la negociación", de forma que esta variable lo que hace es recoger el -- efecto perseguido por los sindicatos de convertir sus mejoras retributivas a nivel empresa en mejoras negociadas a nivel general. Asimismo, los trabajos de Trivedi y Stronback (105) han incluido igualmente dichas ganancias salariales en términos reales en las ecuaciones salariales del modelo econométrico, con resultados positivos y añadiendo que la inclusión de esta variable puede representar una opción válida a la introducción de la variable exceso de demanda en la ecuación de salarios.

El cúmulo de estudios, trabajos e investigaciones que han seguido analizando el tema inicialmente propuesto y que encuentra su -- punto de arranque en la relación inversa existente entre inflación y desempleo y en la contrastación de su validez, puede decirse que resulta - abundante y a veces exhaustivo puesto que son múltiples y variados los - enfoques desde los que se ha pretendido abordar el problema, aunque los resultados sigan siendo una y otra vez nada concluyentes. En este sentido, una de estas proposiciones sobre la determinación de los salarios -- que ponen en tela de juicio la universalidad de la relación existente a corto plazo entre precios y paro, se ha basado en el estudio de los efectos - que produce en dicha relación el establecimiento de una serie de medidas de política económica consistentes en controles salariales. Los trabajos empíricos que han pretendido contrastar en qué grado y medida una política de salarios afecta a la relación anteriormente establecida, han pues

to de manifiesto para el caso del Reino Unido, que, una actuación de este tipo por parte de las autoridades, no logra reducir las tasas de crecimiento de los salarios, que en caso contrario. La evidencia empírica que se desprende de las investigaciones hechas para el caso de Estados Unidos es menos clara, aunque sí cabe afirmar en el mejor de los casos, - que la existencia de controles salariales sólo produce ligeros efectos como se desprende de los trabajos de Perry (106), Alexander (107), Anderson (108), Wachter (109), Throop (110), Ackley (111), Bosworth (112), - Fiedler (113) y Gordon (114), que muestran que no hay sugerencia alguna para afirmar que la relación desaparezca en presencia de estos controles. Como mantienen Laidler y Parkin (115), "está muy extendida la opinión de que, aún siendo la tasa de cambio de los salarios en gran medida independiente del exceso de demanda, sin embargo, es la determinante central de la tasa global de inflación de precios", y esto significa que la variación de los salarios depende del grado de "frustración" de -- las negociaciones de los sindicatos en la consecución de sus objetivos, - lo que ha llevado a la elaboración del concepto de "privación relativa" -- que ha sido introducido por Ruciman (116), y que establece que los trabajadores llegan a sentir una privación relativa cuando la tasa de crecimiento de sus rentas reales es baja en relación a las expectativas que se han creado tras la observación del nivel de rentas reales de otras personas. En tales circunstancias y ante este estado de privación, los trabajadores intentan mejorar sus posiciones en la distribución de la renta lo que les llevará a presionar para conseguir salarios monetarios mayores. Sin embargo, como la capacidad de la economía para aumentar la producción y la renta real se encuentra limitada por los recursos disponibles y por el nivel de la tecnología, los efectos se manifiestan en una elevación del -- nivel de precios. Estos nuevos planteamientos han llevado a algunos autores a considerar el tema de la inflación como algo esencialmente "socio-

lógico" en la medida en que la explicación del fenómeno responde más a un comportamiento de este tipo de los distintos agentes que a motivaciones estrictamente económicas.

Concluyendo pues con este apartado, cabe decir que los estudios econométricos que hemos ido citando anteriormente y que utilizan datos posteriores a la segunda guerra mundial y hasta mediados de la década de los 50 coinciden en afirmar que durante ese período ha existido una correlación inversa entre la tasa de cambio de los salarios y el desempleo (117).

Por otro lado, los trabajos que han utilizado datos comprendidos hasta la década de los 70 y que han considerado el papel de las expectativas inflacionistas, han seguido encontrando igualmente una relación inversa entre ambas variables (118), y al mismo tiempo han mostrado que las distintas variables que se han utilizado para medir el paro -- como indicador de la presión de la demanda de trabajo, ha resultado tener una importancia secundaria. Asimismo, el papel de las expectativas inflacionistas ha sido claro y significativo a corto plazo en los modelos -- que las han introducido, aunque ha resultado más dudosa su significación a largo plazo, poniéndose de manifiesto la no existencia de dicha relación inversa entre inflación y paro en dicho período de tiempo (119). Por lo que a los impuestos se refiere, los estudios realizados han mostrado que juegan un papel importante en la tasa de variación de los salarios -- (120). También está positivamente correlacionada con algunas definiciones de huelga como medida del poder negociador de los sindicatos, pero no con otras (121). Asimismo está correlacionada con los cambios en la densidad sindical (122).

Los estudios de la inflación basados en el supuesto de la "frustración" como explicación sociológica de las variaciones en la tasa de inflación de salarios (123) y como explicación del poder estabilizador de la política de controles salariales, han producido resultados negativos (124). Y por último, los modelos basados en el papel prioritario que los salarios juegan en un sector significativo para tirar del resto de los salarios en busca de una igualación, ha resultado ser aceptables pero -- han carecido de una explicación que nos muestre qué hechos o circunstancias posibilitan los cambios salariales en el sector líder (125).

VI. - MODELOS MULTIECUACIONALES Y AGREGADOS.

Los estudios y análisis que hemos venido considerando hasta aquí, se han planteado el tema de la inflación a través de modelos uniecuacionales que ponían de manifiesto la correlación existente entre los precios y los salarios y las distintas variables independientes explicativas del fenómeno. Así, el enfoque inicial bajo el que hemos estudiado la inflación, como ha sido el relativo al papel que juega la oferta monetaria en el nivel de los precios (teoría cuantitativa), señalaba que en tanto las variaciones monetarias afectaban a las variables reales (nivel de renta y producción), el análisis de un proceso inflacionista requería una consideración más profunda y completa del fenómeno al objeto de establecer las relaciones y efectos que se producen entre las distintas variables -- que intervienen en el sistema. Ello ha llevado recientemente a la realización de una serie de estudios basados en modelos macroeconómicos y multiecuacionales en los que se puedan determinar simultáneamente, no sólo el nivel de renta y ocupación como venía ocurriendo en los modelos keynesianos, sino asimismo el nivel de salarios y el de precios.

En efecto, los modelos macroeconómicos postkeynesianos más sencillos, no determinan el nivel de precios sino que fundamentalmente analizan los efectos que producen sobre las variables reales, renta, producción y empleo, las actuaciones de la política fiscal y monetaria. Este tipo de modelos como los de Barro y Grossman (126) y Clower (127) consideran que es el exceso de demanda la variable clave sobre la que hay que actuar para estabilizar y determinar los niveles de renta y ocupación, pero al considerar como hipótesis de partida que tanto los precios como los salarios son rígidos, la conclusión que se deriva de unos cambios en el nivel de demanda efectiva es una variación en el nivel de actividad económica pero no en el de los precios.

Algunos modelos keynesianos más complejos que los anteriores, como son los de Hicks (128), Patinkin (129) o Modigliani (130), introducen como variable dada el nivel de los salarios monetarios para determinar en situación de equilibrio, la renta, el empleo y el nivel de precios, pero aunque puede considerarse ya como unos primeros intentos de estudiar el proceso inflacionista a través de un modelo multiecuacional en el que se determinan las variables reales y monetarias, lo cierto es que, según se desprende de los propios trabajos, no se estudia la inflación como un proceso continuo sino como un proceso aislado que refleja el nivel de los precios entre dos niveles de equilibrio, y de hecho el centro del modelo lo sigue constituyendo la determinación de la renta y ocupación de equilibrio.

La elaboración de modelos simultáneos y completos de determinación de las variables reales y monetarias se ha realizado en fechas muy recientes debido al desarrollo y perfeccionamiento de las técnicas econométricas y a los trabajos que se han realizado al respecto.

En este sentido, las investigaciones realizadas para Estados Unidos por distintas instituciones y para el Reino Unido (131), han sido significativas, lo mismo que los modelos elaborados con un mayor grado de agregación que los anteriores por autores como, Brunner y Meltzer (132), Lucas (133), Vanderkamp (134), Stein (135), Sargent (136), McCallum (137), Petersen, Lerner y Lusk (138), Laidler (139), Brunner (140), Andersen y Carlson (141), Ball (142) y Williamson (143), que determinan todos ellos de una manera simultánea la tasa de inflación experimentada ante distintas políticas emprendidas y el nivel de actividad económica alcanzado.

Aunque cada uno de los modelos citados utiliza un grado distinto de agregación, se puede decir que todos ellos contienen tres ecuaciones que pretenden respectivamente determinar: la tasa de inflación, las expectativas inflacionistas o tasa esperada de inflación, y el exceso de demanda.

La primera ecuación específica que las variables explicativas de la tasa de inflación son las expectativas futuras, el exceso de demanda y otras variables exógenas según el modelo referido, que en líneas generales adoptaría una forma:

$$P = a f_1 (X) + b f_2 (R) + c f_3 (Z), \text{ siendo}$$

P = tasa real de inflación

(a) (b) y (c) = los parámetros a calcular en el modelo

$f_1 (X)$ = función que expresa el exceso de demanda

$f_2 (R)$ = función que expresa la tasa esperada de inflación y

$f_3 (Z)$ = función que contiene el resto de variables exógenas

La segunda ecuación trata de mostrar las variables de las que depende la tasa esperada de inflación o expectativas futuras, y en la mayoría de los modelos mencionados se especifica que ésta depende a su vez, o bien de la tasa real de inflación que se padece, o bien al mismo tiempo de otras variables exógenas. La ecuación representativa sería parecida a,

$$R = d f_4 (P) + e f_5 (Z).$$

Y por último, la ecuación que refleja el exceso de demanda específica que depende fundamentalmente de variables como, el stock de saldos monetarios reales, la política fiscal practicada, la tasa esperada de inflación, así como también, otra serie de variables exógenas sin especificar. Esta tercera ecuación revestiría una forma:

$$X = g f_6 (M) + h f_7 (R) + i f_8 (K) + j f_9 (Z), \text{ siendo}$$

M = el stock de saldos monetarios

K = el saldo presupuestario

Estos mismos modelos completos y simultáneos, han adoptado formas más desagregadas en cuanto que se ha pretendido, no sólo explicar la tasa de inflación en base a las tasas esperadas y al exceso de demanda, sino que se han introducido también el componente salarial y otras variables explicativas de este último como pueden ser las ganancias salariales, las horas trabajadas o el poder de los sindicatos. Así, y dentro de este enfoque cabe hacer referencia al modelo de Klein y Ball (144) compuesto por cuatro ecuaciones y el de Espasa (145).

De la misma manera, existen modelos que han utilizado un grado mayor de agregación que los anteriormente expuestos, utilizando sólo dos ecuaciones que explicasen respectivamente la inflación salarial y la inflación de precios, como ocurre en los trabajos de Dicks-Mirèaux (146), Sargan (147), Lipsey y Parkin (148), etc.

Cualquiera que sea el número de ecuaciones que contiene el modelo, los resultados más relevantes que en todos ellos se observan es que, las respuestas que han lugar ante los cambios que se producen en las distintas variables explicativas, afectan en primer lugar a las variables reales, renta y ocupación, y en segundo lugar, y a veces con grandes retrasos, a la tasa de inflación según se desprende de un estudio realizado por Eckstein (149).

Sin embargo, la mayor virtud que a su vez se deriva de este tipo de modelos multiecuacionales, es que permiten contrastar con mayor garantía de fiabilidad que los enfoques anteriores, la validez o no de la relación inversa existente a largo plazo entre inflación y desempleo. Para Gray y Parkin (150), las condiciones que han de cumplirse en las especificaciones de las distintas ecuaciones que componen el modelo para que no se de dicha relación inversa son: que la ecuación representativa del exceso de demanda sea homogénea de grado cero en las magnitudes monetarias, que los efectos de las expectativas inflacionistas sobre la inflación real sean homogéneas de grado uno, y que a largo plazo las expectativas sean insesgadas. Sin embargo, estos supuestos de partido no han sido compartidos por otros autores como Turnovsky (151).

Hasta aquí, la totalidad de los trabajos expuestos y de las investigaciones que se han realizado basándose en modelos agregados han venido contrastando en alguna medida y en determinadas situaciones la -

veracidad que encierra la relación inversa que existe entre la inflación de precios y el nivel de desempleo, de manera que una contrastación empírica que corrobore la validez de las curvas de Phillips parece existir si consideramos este tipo de trabajos. Sin embargo, no conviene olvidar, que estos resultados han sido obtenidos introduciendo otras variables explicativas y considerables limitaciones, por lo que las conclusiones obtenidas no pueden ser ni definitivas ni excluyentes.

En apoyo de esta aseveración parece encontrarse el estudio realizado por Laidler en 1973 (152) a través de un modelo de tres ecuaciones que especifican la tasa real de inflación, la tasa esperada de inflación y el exceso de demanda. Lo más llamativo que ofrece esta investigación es que el citado modelo es capaz de generar a largo plazo, inflación y paro, con lo que parece desvanecerse la correlación inversa pretendida entre ambas variables. Vale la pena resaltar que aunque el modelo analizado incorpora fuertes supuestos monetaristas, y aunque la variación de la tasa de inflación, es por hipótesis, causada por una variación de la oferta monetaria, predice que no existe una estrecha correlación entre inflación y paro y menos aún una correlación inversa. En tal caso, el modelo explica los nuevos esquemas en los que se desenvuelven los países en los últimos años y que escapan a una interpretación de la inflación a partir de la década de los 70, basada en los planteamientos y fundamentos tradicionales.

Si efectivamente, a partir de este tipo de modelos completos se obtiene como resultado que las tasas crecientes en los precios conviven con tasas crecientes de desempleo, resulta que la hipótesis inicial de Phillips, y las conclusiones obtenidas por todo el conjunto de trabajos empíricos que han tratado de refrendar dicha hipótesis, han entrado en cuarentena por cuanto carece de fiabilidad la relación inversa infla-

ción-paro, y en consecuencia, nos encontramos hoy día con una situación que es característica en todos los países industrializados, consistente en la existencia de una relación directa (y no inversa) entre ambas variables.

Lo que ocurre, como en otras tantas ocasiones, es que los resultados obtenidos en todo modelo dependen de la especificación que se le haya dado a cada una de las ecuaciones que lo componen, y en este sentido, las investigaciones realizadas por Duck (153), Gray, Ward y -- Zis (154) y Parkin (155) utilizando ecuaciones parecidas a las empleadas por Laidler (156) para un conjunto de países industrializados, muestran que las distintas variables que contienen las ecuaciones se ajustan estrechamente a los rasgos de la inflación y por lo tanto, explican, la subida de precios de estos países en un período comprendido entre 1950-70, resultado que obtiene Laidler para el caso de Estados Unidos. Sin embargo, el problema principal de este análisis reside, como hemos dicho anteriormente, en la forma como queden especificadas las distintas ecuaciones, y en este tipo de modelos se parte del supuesto de que el exceso de demanda depende de la oferta monetaria y en consecuencia ésta juega el papel de variable exógena en dicha ecuación (según puede comprobarse en el apartado (156) a la hora de determinar el nivel alcanzado por -- los precios. Pero si la causación del proceso inflacionista no se busca en las variaciones sufridas por las disponibilidades líquidas el modelo no arroja los resultados anteriores de coexistencia de inflación y paro sino que vuelve a arrojar una contrastación válida de la relación inversa inflación-desempleo.

Los trabajos realizados por Friedman (157), P. Cagan --- (158) y Sims (159) sugieren que la consideración como variable exógena

de la oferta monetaria, es un supuesto bastante razonable para la economía de los Estados Unidos, en el sentido de que la causación ha discurrido fundamentalmente desde la oferta monetaria a la renta y los precios, más que en la dirección opuesta, según se desprende de sus respectivos estudios aplicados a la economía americana, salvo algunos períodos de tiempo. Estas mismas conclusiones fueron obtenidas por Artis y Lewis (160) para el caso de Inglaterra, aduciéndose que la oferta monetaria se ha comportado como variable exógena explicativa de la inflación sólo a partir de 1.971, pero no para los períodos anteriores.

Resultado de todo ello es que, existen períodos en los que el comportamiento de la oferta monetaria como variable exógena se ajusta a la especificación que tiene la tercera ecuación del modelo de Laidler y que arrojaba como resultado, una situación en la que se hacía posible la convivencia entre inflación y paro y por lo tanto una correlación directa entre ambas variables.

Pero para otros períodos de tiempo, según se desprende de los trabajos anteriormente mencionados, la oferta monetaria se comporta como una variable endógena que actúa pasivamente y que se ajusta a las variables reales a fin de no interferir en el funcionamiento de los modelos adoptados para alcanzar el nivel determinado de demanda. En tales supuestos, la variable explicativa de la inflación es el exceso de demanda y la política fiscal que actúa sobre ella dando como resultado este tipo de modelos una correlación inversa a largo plazo entre inflación y desempleo que contrasta nuevamente la hipótesis inicial de Phillips.

Así pues, cabe decir que los resultados finales que se obtengan al realizar simulaciones en los modelos expuestos, van a depen-

der en última instancia de las variables introducidas y del papel que éstas juegan en la explicación del modelo, de manera que si consideramos la oferta monetaria como la variable exógena causante principal del proceso inflacionista, tal y como ha sido verificado en los modelos de Laidler, Duck, Gray, Ward y Zis y Parkin y por los trabajos de Friedman, Schwartz, Cagan y otros, los resultados que se obtienen son los de una situación de inflación y paro que ponen de manifiesto la existencia de una correlación directa entre las dos variables y en ocasiones la inexistencia de tal relación.

Sin embargo, si en la especificación de los modelos se considera que es el exceso de demanda la variable exógena y la oferta monetaria, junto a otros factores, la variable endógena, entonces los resultados que se obtienen del modelo es la de contrastar positivamente la existencia de una correlación inversa entre inflación y paro, como venía -- siendo tradicional.

Hasta aquí, la exposición que venimos haciendo de los modelos completos de inflación se han centrado exclusivamente en considerar la parte de la demanda, en cuanto cualquier desequilibrio de ésta en relación a la oferta disponible provoca tensiones en los precios, y para ello se han analizado el papel que desempeña la oferta monetaria en dicha actuación, así como el comportamiento de otras variables reales o monetarias.

Esto no quiere decir que el enfoque de la inflación a través de modelos multiecuacionales haya descuidado otras interpretaciones del fenómeno inflacionista basadas en puntos de vista sociológicos, como pue

de ser el analizar las causas y el por qué de la subida e incremento de los costes productivos y su incidencia en los precios finales. La mayor parte de los estudios que han considerado este planteamiento, han presentado los condicionantes sociológicos como determinantes próximos del -- proceso inflacionista y de la subida de los salarios, pero este estudio se ha realizado en la mayoría de las ocasiones como un análisis parcial que no ha tenido en cuenta para nada el contexto de un sistema macroeconómico completo que permita una visión más factible y real del fenómeno. Este intento ha sido emprendido a partir de los trabajos realizados por Phelps-Brown (161) y Hicks (162), que han analizado la inflación como -- fenómeno que se genera sociológicamente dentro de un sistema macroeconómico completo.

Los argumentos que se manejan permiten afirmar, según se desprende de los trabajos citados, que son las políticas económicas -- que manejan la demanda al objeto de alcanzar una plena utilización de los recursos, las que permiten explicar las tensiones inflacionistas que han venido padeciendo los países desarrollados en los últimos años, de forma que el exceso de demanda se convierte en variable exógena explicativa del proceso mientras que la oferta monetaria resulta ser una variable endógena. Pero si bien es cierto que para ambos autores es el exceso de demanda la variable clave que ha desencadenado la explosión inflacionista de los últimos años, han existido otros condicionantes sociológicos como han sido el deseo de reducir a toda costa el desempleo así como el -- alcanzar una idea poco concretada de mayor equidad distributiva, los que han provocado reivindicaciones salariales monetarias con independencia del nivel de demanda existente. Bajo tales supuestos, parece claramente existir unos condicionantes sociológicos que explican la inflación con independencia de las variables clásicas como son exceso de demanda u --

oferta monetaria. Sin embargo, las conclusiones que se obtienen de los trabajos anteriormente mencionados es que la tasa de paro existente a niveles políticamente aceptables no tiene ningún efecto directo sobre el nivel de inflación, aunque pudiera ocurrir que el nivel de paro influya indirectamente en el nivel de precios a través de otro tipo de influencias como pueden ser el poder negociador que se suscita entre sindicatos y empresarios cuando la economía comienza a alcanzar niveles de desempleo considerables. Así pues, estos enfoques sociológicos de la inflación, parecen igualmente y a primera vista, refutar la validez de las curvas de Phillips que nos mostraban como la inflación y el empleo discurren en el mismo sentido, o lo que es lo mismo, que la correlación entre inflación y desempleo es inversa. Por el contrario, parece confirmarse una vez más la coexistencia de inflación y paro, o en todo caso, se niega que entre ambas variables se de cualquier tipo de relación puesto -- que es el exceso de demanda la que provoca espectaculares tensiones en los precios, tal y como se concluye en los anteriores estudios. Si estas tesis son correctas, se deduce que el control de la oferta monetaria y la regulación del nivel de demanda lograrían moderar la inflación, pero a costa de aumentar considerablemente los niveles de desempleo, como -- así parece corroborar la experiencia que muestran los distintos países en los que se han adoptado medidas fiscales y monetarias para detener la llamarada de los precios.

El que estas explicaciones del fenómeno que estudiamos -- sean correctas o no, es imposible de predecir con certeza ya que estas opiniones están fundamentadas en las observaciones practicadas en el -- curso de los acontecimientos de los distintos países, pero no en ningún -- tipo de análisis estadístico o econométrico hasta el momento. Solo cabe

añadir que, si centramos nuestra atención en los estudios más sencillos que han considerado la inflación de salarios y el papel que ha jugado en su determinación el nivel de demanda o exceso de demanda, y los resultados que han arrojado, cabe afirmar que sólo de una manera muy secundaria podemos otorgarle importancia a los factores sociológicos como determinantes directos del nivel de inflación (103).

En el estado actual del debate y ante las limitaciones que las respectivas investigaciones muestran, posiblemente la mejor postura a adoptar sería la de interpretar el fenómeno inflacionista a través de las distintas variables que muestran los diversos modelos y teorías expuestas sin que se pueda considerar excluyente a una variable con respecto a las demás. En cualquier caso, una actitud factible sería el adoptar una postura ecléctica en el sentido de considerar que es el exceso de demanda junto a los factores sociológicos los determinantes de la inflación. Lo cierto es que, la literatura disponible sobre las causas sociales y políticas de las medidas económicas antiinflacionistas, está aún en su infancia en comparación con las consecuencias económicas.

VII. TEORIAS QUE CONTEMPLAN LOS ASPECTOS INTERNACIONALES

Aunque en el epígrafe anterior hemos definido a los modelos expuestos como "completos", lo cierto es que no lo son porque todos ellos olvidan los aspectos internacionales que justifican, explican y promueven el proceso inflacionista, por lo que a continuación pasamos a -- considerar este tipo de implicaciones.

Gran parte de la literatura actual reconoce que la inflación presente no es sólo un fenómeno nacional, sino que su análisis y estudio

ha de realizarse dentro de un contexto más amplio en el que se incluyan las variables internacionales que de alguna manera se relacionan con el tema de los precios.

Normalmente, la proyección de este tipo de análisis al ámbito internacional se ha realizado considerando fundamentalmente el lado monetario y la teoría cuantitativa, ya que ha sido el funcionamiento y el esquema del sistema monetario internacional el que en mayor medida ha influido en la determinación de los precios nacionales.

Puede decirse que este tipo de enfoque no es reciente, sino que existen antecedentes claros y manifiestos de economistas que han explicado los procesos inflacionistas a través de factores internacionales, como fue el caso de Bodin y el mismo D. Hume que desarrolló la teoría cuantitativa del dinero para justificar el equilibrio de la balanza de pagos (164).

Sin embargo, las investigaciones recientes que han incorporado este nuevo componente al estudio de la inflación se deben a Polak -- (165), Mundell (166), Johnson (167), De Jong (168), Claassen y Salin (169) y Connolly y Swoboda (170).

En tanto el nivel de los precios está relacionado con la oferta monetaria y ésta a su vez depende del sistema monetario internacional que ha regido a partir de Bretton Woods basado en tipos de cambios ajustables y que ha estado presente hasta 1971, resulta necesario abordar el enfoque de estos trabajos tomando como punto de partida dicho sistema de tipos fijos y analizar las implicaciones y resultados que de ello se deducen.

En base a estas consideraciones, el hilo argumental que sustentan como base teórica los estudios anteriormente reseñados, señalan que el nivel general de los precios nacionales no es más que una manifestación parcial del proceso general de incrementos de precios que produce a escala internacional. Si esto es así, toda inflación acaecida en un país o en cualquier entorno territorial, está estrechamente relacionada con el proceso inflacionista que experimenta la comunidad internacional, de forma que, sólo si logramos detener éste podremos haber detenido aquél. La inflación pues, se manifiesta como un desequilibrio existente entre la oferta monetaria internacional y la demanda monetaria internacional.

Ahora bien, la oferta monetaria internacional no es sino la suma de las ofertas monetarias correspondientes a cada uno de los países (suma convertida a unidad homogénea al aplicar los tipos de cambio fijos), y por lo tanto, su variación dependerá de las actuaciones monetarias de las autoridades respectivas, y la demanda de dinero resulta ser una función estable de variables tales como, la renta real, el nivel de precios, los tipos de interés reales y la tasa esperada de inflación, como hemos venido exponiendo en páginas anteriores, y como estas variables quedan determinadas en los mercados mundiales, resulta que si en un país en particular la oferta y la demanda de dinero han de mantenerse en equilibrio para que los precios permanezcan estables, será necesario que las autoridades monetarias ajusten la oferta monetaria a las variaciones experimentadas por la demanda de dinero y no lo contrario, ya que esta última depende de variables que vienen fijadas por condicionamientos externos y por lo tanto escapan a un control interno, mientras que la oferta monetaria sí que puede manipularse actuando, o bien a tra-

vés del nivel de reservas y divisas disponibles (modificación de la balanza de pagos), o mediante una variación de las disponibilidades al sector privado (créditos a la banca privada).

Fijémonos, según muestran estas teorías, que una actuación determinada de las autoridades monetarias manipulando las disponibilidades líquidas, influirá sobre la tasa de inflación interna a largo plazo sólo en la medida en que la expansión o contracción monetaria interna influya en la oferta monetaria mundial, y por lo tanto, en el nivel de los precios mundiales, por lo tanto, la política monetaria interna produce sus principales efectos a largo plazo, no sobre la tasa de inflación del país, sino sobre su balanza de pagos puesto que aquella variación afectará al nivel de reservas existentes, o al volumen de crédito al sector privado que son las dos medidas que podrán adoptarse para alterar la oferta monetaria.

Estos supuestos, han sido corroborados en la práctica por los incrementos en la oferta monetaria que tuvo lugar a mediados de la década de los 60 en Estados Unidos y que fue acompañada por unas tasas crecientes de inflación en todo el mundo, aunque si bien es cierto que su incidencia fue desigual en distintos países debido a las diversas medidas que se adoptaron en cada uno de ellos para defenderse de esta inflación importada. Los estudios se han concretado más tratando de dilucidar si la inflación mundial se transmite a cada país a través de los efectos que se producen en aquellos bienes que son objeto de intercambio, o por el contrario, la propagación del fenómeno se hace con independencia de que existan bienes comercializables y bienes no comercializables. Como en tantas ocasiones, los resultados no han sido muy esclarecedores.

Otro intento que ha sido objeto de atención a través de este enfoque internacional de la inflación, ha sido el de pretender contrastar la correlación inversa inflación-desempleo a escala mundial en cuanto puede decirse que uno de los rasgos más destacables del devenir histórico de los últimos años ha sido el de la sincronización que ha existido, y existe, para los distintos países, entre las fluctuaciones de paro y las fluctuaciones de la tasa de inflación, vislumbrándose la posibilidad que a escala internacional la correlación inversa entre ambas variables, -- exista (171).

No obstante, existe poca literatura al respecto pudiéndose afirmar que este problema constituye uno de los puntos más interesantes que pueden plantearse las futuras investigaciones (172).

Los estudios también se han centrado en el análisis de los precios en un contexto internacional, pero bajo condiciones de tipos variables o flexibles. Aunque hay algunas investigaciones sustanciales sobre los tipos de cambios flexibles y su causación en el nivel de los precios, -- como ocurre con los trabajos de J. Viner en 1937 (173), los estudios más recientes se han desarrollado principalmente, con el transcurso de la deflación, y su relevancia en el contexto de la inflación no se ha desarrollado plenamente en la literatura.

Sin embargo, dentro de esta línea de pensamiento, se ha desarrollado una teoría que mantiene que las causas de las hiperinflaciones padecidas después de la primera guerra mundial se debieron, sobre todo, a las grandes especulaciones que se produjeron contra las distintas monedas bajo tipos de cambios libres, no obstante, la evidencia que ha mostrado Cagan (174), de que el aumento de la oferta monetaria in--

terna fue el factor decisivo que justificó tales alzas, ha debilitado en -- gran medida los planteamientos anteriores, de modo que, podemos concluir diciendo que no existe en la literatura reciente, ningún estudio sistemático sobre el funcionamiento de los tipos de cambio flexibles en un contexto inflacionista.

Por último, y para concluir con este capítulo que ha pretendido ser un "survey" sobre la inflación, vamos a hacer referencia al conjunto de trabajos e investigaciones que han tratado de los aspectos internacionales de la inflación, pero no bajo una perspectiva predominantemente monetaria, como hemos venido haciendo, sino buscando las raíces de la inflación actual en las fuerzas sociológicas, psicológicas y políticas.

Como hemos señalado en páginas anteriores, existe una -- gran corriente de pensamiento, particularmente entre los economistas británicos, que afirman que las causas explicativas de los fenómenos inflacionistas actuales, caracterizadas por la coexistencia de altas tasas de inflación y de paro, pueden ser explicadas más correctamente a través de una serie de factores que desembocan en comportamientos sociales, actitudes y conflictos cuya dinámica lleva a una subida de precios. Este tipo de estudios son muy recientes, razón por la cual no existe mucha literatura disponible al respecto. Tal vez, lo que resulte más significativo resaltar de este tipo de trabajos sean los distintos factores empleados en explicar el fenómeno, pudiéndose destacar por su importancia y por el papel que desempeña como canal transmisor de los impulsos inflacionistas que traspasa las fronteras nacionales, el llamado "efecto de demostración" por el cual, los trabajadores de un país presionan más en --

sus reivindicaciones salariales, con los consiguientes efectos inflacionistas que ello conlleva vía inflación de costes, ante los logros alcanzados por los trabajadores de otro país que se mueven en condiciones y -- circunstancias distintas.

Los trabajos más significativos en este sentido, han sido -- los realizados por Marris (175) y por la O.C.D.E. (176), que ofrecen -- una explicación sociológica de la inflación para aplicar con ciertas garan -- tías una política de precios y rentas como medidas antiinflacionistas.

Resumiendo todo lo expuesto en este capítulo, podemos extraer algunas conclusiones que puedan servir para esclarecer y clarifi-- car este maremagnum de teorías, estudios, trabajos y modelos que han pretendido estudiar la inflación desde distintas perspectivas.

Cabe decir, según se desprende de lo expuesto, que la literatura disponible sobre el tema que nos ocupa es tan amplia, variada y -- difusa que resulta imposible extraer conclusiones definitivas que nos per -- mitan delimitar claramente la causación y explicación del fenómeno in-- flacionista.

Sin embargo, algo de lo expuesto sí que resulta de significado interés para el propósito que pretendemos en este segundo capítulo. Nuestra hipótesis inicial de partida era la de estudiar el esquema causal de la inflación así como las distintas teorías que podían explicar su dinámica, -- sus causas y sus posibles soluciones. Nuestro interés ha ido más lejos, -- buscando luz en los resultados arrojados por los distintos modelos empí-- ricos y en la contrastación de las hipótesis teóricas iniciales. A lo largo de casi toda la exposición, hemos llegado a la conclusión de que la mayo--

ría de los trabajos y modelos que se han elaborado han contrastado en -- líneas generales la hipótesis inicial de Phillips que relacionaba a largo -- plazo la tasa de inflación y la tasa de desempleo, de forma que dicha relación era inversa, lo que se traducía en que la inflación y el paro mar-- chan en la misma dirección pero en distinto sentido. Pero, la elaboración de modelos más completos, como ha venido a ser el diseño de modelos -- multiecuacionales y agregados, así como la consideración de algunas variables sociológicas o políticas, han puesto en tela de juicio la validez -- de dicha hipótesis inicial, mostrándose por el contrario, que no existe -- correlación entre ambas variables, y en otros casos que dicha relación es directa de forma que inflación y paro se mueven en el mismo sentido.

Los resultados que nos han ofrecido estos últimos modelos parecen corroborar el planteamiento que sostenemos de que, la stagfla-- tion, no encuentra sus esquemas explicativos en las teorías inflacionis-- tas tradicionales y ello conlleva que tampoco pueda abordarse la situa-- ción que ha emergido en todos los países a partir de 1.973, mediante el empleo de políticas económicas tradicionales que si bien mostraron su -- eficacia en épocas anteriores, hoy día resultan ineficaces para poder -- abordar el problema de la inflación sin generar mayores niveles de paro, o reducir éste a expensas de provocar mayores expectativas inflacionis-- tas. Un intento por salir de este impasse, lo ha constituido la elaboración de una nueva figura o instrumento de lucha antiinflacionista en Francia a -- la que dedicaremos los capítulos que siguen.

VIII.- UN INTENTO DE EXPLICAR LA INFLACION ACTUAL.

Como hemos ido exponiendo a lo largo del presente capítulo, el fenómeno de la stagflation está presente con mayor o menor intensidad en todas las economías que se han visto afectadas en los últimos años por la crisis de energía, y como también se ha dicho, los distintos teóricos de la economía han buscado fórmulas que intenten explicar el fenómeno ya que a través de una mayor y mejor comprensión del mismo - con mejor oportunidad podría encontrársele una solución.

No puede esperarse a que desaparezca el fenómeno como tal para abordar el problema con ciertas garantías, máxime si como se ha dicho, la situación a que se ha llegado es fruto de una serie de circunstancias que pueden repetirse dentro de un contexto económico como es el mercado, en un futuro más o menos próximo. La stagflation no representa algo circunstancial que desaparecerá con el tiempo, se trata de una amenaza consubstancial al propio sistema económico en que nos desenvolvemos y que por lo tanto, resulta necesario estudiar, comprender y analizar las vías de solución a la crisis que provoca.

Por eso, aquéllos que son partidarios de dejar que el tiempo transcurra hasta que la crisis desaparezca, no se dan cuenta que estamos ante un nuevo desajuste que el propio mecanismo de funcionamiento de las economías de tipo mixto - produce, una vez alcanzado un estadio superior de desarrollo en el que concurren una serie de circunstancias, no accidentales, sino inherente a la propia dinámica del sistema.

El demonio de la inflación no podrá ser desterrado solamente a través de medidas deflacionistas sin entrañar un

paro insoportable. La stagflation tenderá a acentuarse a medida que se refuerce la concentración industrial y los poderes sindicales, aspectos que como ha puesto de manifiesto W. A. Bomberger (177), son cada vez más acentuados en las sociedades actuales. Por lo tanto, todo parece indicar que estamos condenados a soportar una inflación perpetua, ya sea a niveles relativamente moderados con un crecimiento nulo o muy pequeño (stagflation propiamente dicha), o bien una inflación galopante para forzar algo más la tasa de crecimiento y en consecuencia el empleo, o adoptar medidas lo suficientemente restrictivas como para atajar la escalada de los precios, para lo cual será preciso caer en una fase recesiva tal que el crecimiento sea nulo y el paro creciente.

Ante este panorama pretendemos elaborar un esquema en el que, partiendo de los puntos claves que configuran la situación actual podamos vislumbrar el contenido de una nueva política económica que pueda resultar efectiva en el problema de la stagflation.

Para ello, resulta preciso arrancar de unos datos iniciales que caractericen la situación actual para de este modo, poder llegar a algún tipo de solución aceptable. No es de extrañar que si las causas que condicionan esta crisis es tán presentes, en mayor o menor medida, en las crisis pasadas, el nuevo planteamiento de la política económica que pueda hacer frente a la situación presente, esté diseñada con un com pendio de las medidas tradicionales que se han utilizado, tan to para manipular el nivel de demanda como la elevación de los costes.

En base a estas consideraciones, existen varios puntos que caracterizan la situación y que conviene tener presentes a la hora de abordar cualquier tipo de solución. En primer lugar, es preciso tener en cuenta el carácter universal de la actual crisis y, por lo tanto, del fenómeno - que nos ocupa. En este estado de cosas, las actuaciones parciales a nivel nacional que han comportado un intento por afrontar el problema, se ven considerablemente mermadas en sus consecuencias y efectos en la medida en que la relación biunívoca inflación-paro afecta por igual a la casi totalidad de las economías y por ello no basta con adoptar medidas de orden interno sino que se plantea la imperiosa necesidad de abordar una acción conjunta al efecto de homogeneizar y aunar esfuerzos en un intento de resolver los objetivos previstos. Un dato que hemos de tener en cuenta en el contexto actual es el grado de interrelación existente entre los distinguidos países a nivel económico y político. Si en décadas - pasadas la autarquía económica podía ser un hecho más o menos cierto, en los momentos presentes los distintos procesos de integración a todos los niveles son una característica - esencial del mundo que vivimos y que implica una interconexión de las medidas adoptadas por cada país, así como de los efectos producidos. En tales circunstancias, tenemos que tener presente la estrecha relación que ha de existir entre - los distintos gobiernos a la hora de elaborar la política - económica pertinente para hacer frente a la crisis actual. Esto significa asimismo, que no puede adoptarse medidas unilaterales dentro de un país para hacer frente a la stagflation sino que deberá ser una actuación decidida y conjunta por - parte de todas las economías implicadas en ella

Un segundo punto que habría que considerar como explicativo de la situación actual, se refiere a uno de los aspectos más importantes que condiciona las relaciones económicas en las democracias occidentales, como es el poder - creciente que van disponiendo las distintas fuerzas sociales en la confección y diseño de la política económica. En efecto, tanto sindicatos como organizaciones patronales van conquistando con fuerza inusitada una creciente participación en la vida económica y más concretamente en la toma de decisiones, lo que nos obliga a plantearnos la cuestión de si puede sólo la Administración por sí misma adoptar unilateralmente las medidas pertinentes para resolver los problemas básicos que se presentan. Evidentemente, si en esta trilogía Administración-sindicatos-organizaciones empresariales, las fuerzas tienden a igualarse y las relaciones sociales y de trabajo - se mueven a través del esquema de la lucha de clases de forma que el cada vez mayor peso específico de los empresarios y trabajadores en la adopción de decisiones y en la participación activa de las relaciones económicas del país, está desplazando la originaria hegemonía de las autoridades gubernamentales en la elaboración de la política económica aplicable, el marco en el que deberán elaborarse las nuevas medidas para hacer frente a la crisis actual será necesariamente distinto al existente en épocas pretéritas, de aquí que un dato inicial de partida en el diseño de la nueva política económica sea el de la participación de las distintas fuerzas sociales y económicas en su elaboración.

Existe asimismo, un tercer aspecto que igualmente conviene tener en cuenta por los efectos que ha provocado según muestra la experiencia reciente. Se trata del funcionamiento del sistema monetario internacional así como de la política monetaria que ha regulado las relaciones exteriores -

de los distintos países en las tres últimas décadas.

En la medida en que el sistema nacido en Bretton-Woods ha provocado de hecho en los últimos años una acumulación de medios de pago fuera del país de emisión (E.E.U.U.), en forma de eurodólares, petrodólares, etc. y en la medida en que el control o manipulación de estas disponibilidades ha corrido en buena parte, a cargo de las grandes multinacionales, el problema del control de la liquidez internacional ha adquirido especial significación por cuanto de su regulación depende el que se produzcan grandes desajustes en los precios internacionales o por el contrario la estabilidad y el equilibrio estén presentes. Por otro lado, y como nos ha mostrado los recientes ejemplos de los productos alimenticios y del petróleo, la oferta y la demanda a escala internacional no se equilibran sino después de haberse experimentado una larga y prolongada fluctuación de los precios internacionales y de las rentas de los distintos países, con las consiguientes repercusiones que producen en el nivel de precios nacionales y en los respectivos tipos de cambio. Evitar tales efectos exige pues, una actuación más planificada y conjunta que impida que estos movimientos amplios y brutales de los precios internacionales provoquen inflación interna y desajuste del sector exterior a través del tipo de cambio. Esta tarea escapa también a las meras decisiones de cada uno de los gobiernos y requiere igualmente, que la resolución de los problemas inflacionistas que origina el sistema monetario internacional y el desajuste entre oferta y demanda de ciertos productos, sean resueltos a un nivel supranacional y por lo tanto, ajeno a las posibilidades de las autoridades nacionales encargadas de las respectivas políticas económicas. Este hecho resulta de marcado interés en el sentido de que, los -

6 21

problemas de liquidez internacional y más aún, los procesos inflacionistas que padecen los países más desarrollados, lo están exportando, no sólo a los países pobres que se ven obligados a adquirir la tecnología y productos industriales que necesitan a precios mayores y por lo tanto se ven forzados a producir igualmente a mayores costes, sino a los países productores de energía, concretamente de petróleo, que al vender dichas materias a los países ricos ven como la moneda de compra, en este caso el dólar, va perdiendo valor como consecuencia del proceso inflacionista que aqueja a sus economías y de la depreciación que experimenta su moneda en los mercados internacionales. Recuperar esa pérdida de valor que va experimentando de año en año el dólar exige elevar el precio de los crudos con toda la repercusión que ello conlleva a escala mundial en un sistema productivo en el que el petróleo y sus derivados constituyen los cimientos sobre los que se ha edificado nuestra sociedad actual. Este mismo efectos se ve confirmado igualmente por el desequilibrio existente hoy día entre la oferta y la demanda de dichos productos, lo que influye decididamente en los precios y por añadidura, dado el papel de correa transmisora que juega en el proceso económico mundial, en los niveles inflacionistas actuales.

Puede decirse que una mayor colaboración a escala mundial entre los distintos países en orden a adoptar medidas que compensen el desequilibrio existente entre ambas variables referidas al petróleo, y a formular vías alternativas que supongan una reconversión de las fuentes de energía que hoy día predominan, son premisas básicas a tener en cuenta con vista a una estrategia y diseño de la nueva política económica que ha de aplicarse en el futuro.

Tampoco conviene olvidar la importancia que hoy día tiene en los países más industrializados el proceso distributivo de la renta en el sentido, no sólo de alcanzar mayores cotas de bienes y servicios producidos que elevan el P.N.B. y el nivel de renta de la población, sino fundamentalmente, y en esto sí que hay que poner un marcado énfasis, en el sentido de disminuir las diferencias que puedan existir entre las escalones más altos y más pequeños de la escala - distributiva.

Este hecho raramente se ha puesto de manifiesto por parte de los economistas en la literatura reciente como causa explicativa del fenómeno que nos ocupa, como es el de la stagflation y de las causas que lo provocan. Si partimos del supuesto teórico de que las condiciones competitivas de un mercado libre exigen por su propia irtualaleza que cada factor utilizado en el proceso productivo sea remunerado por su productividad marginal y estipulamos que ésta decrece conforme aumenta la cantidad de factor empleado, no parece que los esquemas actuales respondan a este mecanismo. La economía de mercado ha dejado de funcionar en aspectos que resultan indispensables para que el sistema no provoque tensiones graves y perpetuas como ocurre con el de la inflación. La sociedad actual ha roto con estas premisas, y a pesar de que se suele argumentar una y otra vez que es preciso ligar las retribuciones percibidas por los distintos factores a sus - respectivas productividades, lo cierto es que este principio hace tiempo que dejó de funcionar y en las economías de tipo mixto las intervenciones estatales en multitud de sectores así como las luchas reivindicativas entre las distintas fuerzas sociales por una mejor y mayor participación de sus com

-- ponentes en la distribución de la renta, están provocando continuos incrementos de costes que no se ajustan a los correspondientes aumentos de producción, lo que conlleva a largo plazo a una persistente subida de precios.

Es evidente que este principio de equidad y redistribución tan presente en las economías modernas, está suponiendo un gran reto pero al mismo tiempo está constituyendo una de las causas más significativas pero menos aireadas de los desajustes que padecen las economías actuales y que son consubstanciales a las mismas. Por todo ello, y mientras esta escala de fuerzas esté presente en un contexto cuyo funcionamiento está basado en principios que no se cumplen, puede decirse que la stagflation es algo propio que engendra el sistema y que en consecuencia, no podemos esperar que pase adoptando las medidas que han sido efectivas en etapas anteriores. Son las razones políticas y sociales las que imperan por encima de las razones económicas y en base a esta prepotencia de las primeras la solución de los problemas que origina tienen que encontrar cumplida respuesta en el campo político ante el cual la economía en ocasiones queda atada de manos.

Estos efectos se ven asimismo corroborados por la falta de competitividad y transparencia que rige hoy día en los mercados internacionales. A pesar de que desde la IIª - Guerra Mundial el proceso de liberalización y de competitividad de las distintas economías nacionales fue emprendido a través de los distintos organismos internacionales que se crearon al respecto, hoy día no afectan a los aspectos básicos que entraña unas relaciones competitivas. Es cierto

que se ha seguido, y se sigue aplicando en la totalidad de los países industriales, tiene entre sus objetivos principales, el disminuir las diferencias de rentas percibidas - por el sector primario y el resto de los sectores de la actividad económica. Por las distintas causas que no caben analizar aquí, esta vía se ha emprendido a través del establecimiento de Fondos Reguladores, (FEOGA, FORPPA, etc.) y de precios de garantía. Sin embargo, lo que realmente se está produciendo a través de esta última es el mantener - continuamente un proceso inflacionista, puesto que una actuación de este tipo lo que está haciendo es provocar una distorsión en la estructura de los precios relativos y por lo tanto una distorsión en la asignación de los recursos. Por otro lado, en la medida en que los precios de garantía están indicados en función del nivel general de precios, aquellos se revisan automáticamente en cada etapa con independencia asimismo de su mayor o menor productividad.

Hasta aquí hemos expuesto las metas más significativas que deberían estar presentes en el análisis del problema y en la confección de la nueva política económica para abordar la crisis que padecemos.

Nuestra exposición no ha pasado de ser un mero intento explicativo de las múltiples causas que pueden ayudar a comprender el por qué y el cómo del fenómeno que nos ocupa. En lo que sigue, nos referimos a las motivaciones que han provocado la búsqueda de nuevas fórmulas resolutivas en Francia, así como el origen, contenido y funcionamiento de la más innovadora; a saber, la tasa coyuntural.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) M. Friedman: "The Monetary Studies of the National Bureau" reim--
preso en The Optimum Quantity of Money. Macmillan. London (1969)
- (2) M. Bronfenbrenner y F.D. Holzman: "Surveys of Economic Theory"
Vol. I: Money, Interest and Welfare, publicado en The Royal Economic
Society and The American Economic Association (1965). Existe ver--
sión castellana de Alianza Editorial. Madrid 1970. Panoramas Contem--
poráneos de la Teoría Económica. I: Dinero, Interés y Bienestar.
- (3) J. A. Carlson and M. Parkin: Inflation Expectation. University of --
Manchester. Inflation Workshop, Discussion Paper 7305 (1973).
- (4) D. Laidler and M. Parkin: The Inflation: A study. The Economic Jour-
nal. diciembre 1975. Existe versión castellana en la revista Económi-
cas y Empresariales nº 3, pp. 172 y ss.
- (5) L. Angel Rojo: Apuntes de cátedra. Teoría Económica III. Facultad
de CC.EE. de Madrid. Curso 1970-71.
- (6) J.K. Galbraith: The Great Crash, 1929. Houghton Mifflin Company. -
Boston 1961. Existe versión castellana "El Crac del 29". Col. Cien-
cias Humanas. Ed. Seix-Barral. Barcelona 1965.
- (7) M. Friedman: The Quantity Theory of Money. A. Restatement. publi-
cado en Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago (1956).

- (8) M. Friedman: The Role of Monetary Policy. The American Economic Review (1968).
- (9) Eugene M. Lerner: Inflation in the Confederacy, 1861-65, en M. -- Friedman. ed. Studies in The Quantity Theory of Money. Chicago - (1956).
- (10) Don Patinkin: Monetary and Price Development in Israel, 1949-1953, en Scripta Hierosolymitana, Jerusalem (1956); y The Israel Economy: The First Decade, en Falk Project for Economic Research in Israel; Fourth Report (1958).
- (11) P. Cagan: The Monetary Dynamics of Hyperinflation, en M. Fried-- man ed. Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago (1956). - Cap. 2.
- (12) Sobre este punto ver, J. H. Parkin: The Causes of Inflation: Recent Contribution and Recent Controversies, en University of Manchester Inflation Workshop.
- (13) K. Brunner: "A Schema for the Supply Theory of Money", en International Economic Review (1961), y, "Inconsistency and Indeterminacy in Classical Economics" en Econométrica (1951).
- (14) D. Patinkin: Money, Interest and Prices, Evanston (1956).
- (15) G. C. Archibald and R. G. Lipsey: Monetary and Value Theory: A -- Critique of Lange and Patinkin, en Review of Economic Studies (1958)

- (16) R. W. Clower and M. L. Burstein: On the Invariance of Demand for Cash and Other Assets, en Review of Economic Studies, vol. 28 -- (1960).
F. Modigliani: The Monetary Mechanism and its Interaction With -- Real Phenomena, en Review of Economic Studies, vol. 45 (1963)
- (17) R. Dornbusch and J. Frenkel: Inflation and Growth: Alternatives Approaches, en Journal of Money, Credit and Banking, vol. 5 (1973)
- (18) J. Tobin: Money, Wages Rates and Employment, en The New Economics, recopilado por Seymours Harris. New York (1947)
- (19) Harry G. Johnson: The Neo-classical One-sector Growth Model: A Geometrical Exposition and Extension to a Monetary Economy, en - Essay in Monetary Economics. London: Allen and Unwin (1967 a)
- (20) M. Friedman and A. Schwartz:
 - Money and Busines Cycles, en Review Economic and Statistic - -- (1963).
 - A Monetary History of the United States 1867-1960, Princeton. N. J. Princeton University Press (for N. B. E. R.) (1963 b)
 - Monetary Statistics of the United States. New York. Columbia University Press (for N. B. E. R.) (1970)
- (21) P. Cagan: Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, 1875-1960, New York. Columbia University Press (for N. B. E. R.) (1965)
- (22) E. S. Phelps and S. G. Jnr. Winter: Optimal Price Policy Under -- Atomistic Competition; in Phelps E. S. (1970)

- (23) R. J. Barro: A Theory of Monopolistic Price Adjustment; en Review of Economic Studies, vol. 39 (1972 a)
- (24) J. C. R. Dow: Analysis of the Generation of Price Inflation; en Oxford Economic Paper (1956)
- (25) L. A. Dicks-Mireaux: The Inter-relationship between Cost and Price Change 1945-59: A Study of Inflation in Postwar Britain; en Oxford -- Economic Paper (1961).
- R. R. Neild: Pricing and Employment in the Trade Cycles. London Cambridge University Press. National Institute Economic Review -- (1963).
- (26) L. R. Klein and R. J. Ball: Some Econometric of the Determination - of the Absolute Level of Wages and Prices; en Economic Journal, -- vol. 69 (1959)
- (27) L. Godley and D. A. Rowe: Retail and Consumer Prices. National -- Institute Economic Review (1964).
- (28) B. T. McCallum: The Effect of Demand on Prices in British Manufacturing: Another View; en Review of Economic Studies, vol. 37 (1970)
- (29) R. M. Solow: Price Expectation and the Behaviour of the Price level; en Manchester University Press (1969).
- (30) F. Rushdy and P. J. Lund: The Effect of Demand on Prices in British Manufacturing Industry; en Review of Economic Studies, vol. 34 (1967).

- (31) F.P.R. Brechling: Some Empirical Evidence on the Effectiveness of Prices and Income Policies; publicado In Parkin, J.M. and Summer M. T. (edis) (1972).
- (32) W.A.H. Godley and W.D. Nordhaus: Pricing in the Trade Cycle; en The Economic Journal, vol. 82 (1972).
- (33) D. Laidler and M. Parkin: The Inflation: A Study, en Economic Journal (1975).
- (34) C.L. Schultze and J.L. Tryon: Prices and Wages, publicado en In -- Duesemberry J.S. y en The Brooking Quaterly Econometric Model of the U.S. Chicago. Rand McNally (1965).
- Otro conjunto de trabajos referidos a ecuaciones de precios para Estados Unidos son los de:
- E. Kuh.: Profits, Mark-Ups and Productivity: an Examination of Corporate Behaviour Since, 1947. Stud. Paper nº 15; Studies of Employment, Growth and Prices Levels, Washington. Joint Economic -- Committee (1959).
 - G. Fromm and P. Taubman: Policy Simulations With and Econometric Model. Washington D.C. The Brooking Institution (1968).
 - G.L. Perry: Unemployment. Money Wage Rates and Inflation. Cambridge. Mass M.I.T. Press (1966).
 - L.R. Klein and M.K. Evans: The Warton Econometric Forecas-- ting Model; Philadelphia Penn: University of Pennsylvania. Press -- (1967).
 - R.M. Solow: Recent Controversies of the Theory of Inflation: An -- Eclectic View; en In Rousseas S. (ed.) (1968)
 - O. Eckstein and G. Fromm: The Price Equation; en American Economic Review, vol. 58 (1968)

- R. J. Gordon: Wage-Price Controls and the Shifting Phillips Curve; en *Brooking Papers* nº 2 (1972).
 - L. C. Andersen and K. M. Carlson: A Monetarist Model for Economic Stabilization; *Federal Reserve Board of St. Louis Review*, vol. 52 -- (1970).
- (35) R. J. Ball and M. Duffy: Price Formation in European Countries, publicado en In *Eckstein O. (eds)* (1972).
- O. C. D. E.: *Inflation: The Present Problem*. Paris (1970)
- (36) L. C. Andersen and K. M. Carlson: A Monetarist Model for Economic Stabilization; *Federal Reserve Board of St. Louis Review*, vol. 52 -- (1970)
- (37) P. Cagan: Theories of Mild, Continuing Inflation: A Critique and Extension, publicado en In *Rousseas S. W. (ed.)* (1968).
- (38) P. Cagan: The Monetary Dynamics of Hyperinflation; publicado en In *M. Friedman (ed)* (1956).
- (39) J. A. Carlson and J. M. Parkin: Inflation Expectations; en *Economicas*, vol. 42 (1975)
- (40) D. E. Rose: A. General Error-Learning Model of Expectations Formations. University of Manchester Inflation Workshop Discussion Paper nº 7210 (1972).
- (41) J. F. Muth: Optimal Properties of Exponentially Weighted Forecasts; *Journal of the American Statistical Association* (1960).

- (42) T. J. Sargent and N. Wallace: Rational Expectations and the Dynamics of Hyperinflation; International Economic Review, vol. 14 (1973).
- (43) R. E. Lucas Jnr.: Testing the Natural Rate Hypothesis; publicado en ; In Eckstein O. (ed) (1972) y, Expectations and the Neutrality of Money; en Journal of Economic Theory, vol. 4 (1972).
- (44) S. J. Turnovsky: A Bayesian Approach to the Theory of Expectations; en Journal of Economic Theory, vol. 1 (1969)
- (45) T. J. Sargent: Anticipated Inflation and the Nominal Rate of Interest; en The Quarterly Journal of Economics, vol. 86, (1972).
- (46) Uno de los primeros intentos que utilizaron técnicas de inspección para descubrir el comportamiento del público ante los precios, fueron los de Behrend: "Price and Income Images and Inflation", en Scottish Journal of Political Economy, vol. 2 (1964); y "Prime Images Inflation and National Incomes Policy" en Scottish Journal of Political Economy, vol. 13 (1966)
- (47) Ver S. J. Turnovsky and M. L. Wachter: A Test of the Expectations - Hypothesis Using Directly Observed Wage and Price Expectations; en Review of Economics and Statistics, vol. 54 (1972)
- (48) J. A. Carlson and J. M. Parkin: Inflation Expectations; En Economica, vol. 42 (1975)
- (49) Aunque fue Brown en 1955, en su trabajo "The Great Inflation 1939-51" publicado en Oxford University Press, el primero en dibujar un diagrama de dispersión que mostraba la relación entre la tasa de cambio de los salarios y la de desempleo, existen versiones que atribu--

yen a I. Fisher en 1926, en su trabajo, "A Statistical Relation Between Unemployment and Price Change, publicado en International Labour Review, el primero que investigó de una manera empírica la idea básica.

- (50) A. W. Phillips: The Relationship between Unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom 1861-1957; en -- Economica (1958).
- (51) La ecuación propuesta por Phillips fue: $\log (W + a) = \log b + c \log U$, siendo (a), (b) y (c) los parámetros a estimar en la ecuación, (W) la tasa de salarios y (U) la tasa de desempleo.
- (52) J.R. Parkinson: Wage Stability and Employment; en Scottish Journal of Political Economy, vol. 5 (1968).
- (53) L.R. Klein and R. J. Ball: Some Econometric of the Determination of the Absolute Level of Wages and Prices; en Economic Journal, vol. 69 (1959).
- (54) Dicks-Mireaux L.A. and J.C.R. Dow: The Determinants of Wage Inflation in the United Kingdom 1946-1956; en Journal of the Royal Statistical Society, vol. 122 (1959)
- (55) A. J. Brown: The Great Inflation 1939-51, London: Oxford University Press (1955)
- (56) R. G. Lipsey: The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the U.K. 1862-1957: A Further Analysis; en Economica, vol. 27 (1960)

- (57) R. J. Ball: The Prediction of Wage-Rate Changes in the U.K. Economy 1957-60; en *Economic Journal*, vol. 72 (1962)
- (58) W. G. Bowen: Wage Behaviour in the Postwart Period: An Empirical Analysis: Princeton University Press (1960 a)
- (59) P. A. Samuelson and R. M. Solow: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy; en *American Economic Review*, vol. 50 (1960)
- (60) R. J. Bhatia: Unemployment and the Rate of Change of Money Earning in the U.S. 1900-1958; en *Economica*, vol. 28 (1961)
- (61) R. G. Bodkin: The Wage-Price Productivity Nexus. University of Pennsylvania Press (1966)
- (62) G. L. Perry: The Determinants of Wage Rates Changes and the Inflation-Unemployment Trade-Off for the U.S.; en *Review of Economic Studies*, vol. 31 (1964)
- (63) Knowles and Winsten: Can the Level of Unemployment Explain Changes in Wages?. *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. 21 (1959)
- (64) G. Routh: The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the U.K. 1861-1957: Comment; en *Economica*, vol. 26 (1959)
- (65) K. B. Griffin: A Note on Wages Prices and Unemployment; *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. 24 (1962)

- (66) Teorías alternativas de la curva de Phillips pueden encontrarse en:
- J. D. Sargan: Wages and Prices in the U.K.; en In Hart. P. E. Mills G. and Whittaker, J. K. (ed). *Econometric Analysis for National Economic Planning*. London (1964).
 - G. A. Kuska: The Simple Analytics of the Phillips Curve; en *Economica*, vol. 33 (1966).
 - Corry and Laidler: The Phillips Relation: A Theoretical Explanation, en *Economica*, vol. 34 (1967)
 - E. Kuh: A Productivity Theory of Wage Levels: An Alternative to the Phillips Curve; en *Review of Economic Studies*, vol. 34 (1967)
 - B. Hansen: Excess Demand Unemployment, Vacancies and Wages; en *The Quarterly Journal of Economic*, vol. 84 (1970)
 - J. M. Holmes and D. J. Smyth: The Relationship Between Unemployment and the Excess Demand for Labour: and Examination of the Theory of the Phillips Curve; en *Economica*, vol. 37 (1970).
- (67) M. Desay: The Phillips Curve: A Revisionist Interpretation; en *Economica* nº 42 (1975)
- (68) E. S. Phelps: Money Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium; en *Journal of Political Economy*, vol. 76 (1968)
- (69) D. Laidler and M. Parkin: The Inflation: A Study, en *The Economic Journal*. 1975. Existe versión en castellano publicada en *Económicas y Empresariales* nº 3.
- (70) C. S. Phelps: Money Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium; en *Journal of Political Economy*, vol. 76 (1968).
- (71) M. Friedman: The Role of Monetary Policy; en *American Economic Review*, vol. 58 (1968)

- (72) F. P. R. Brechling: The Trade-Off Between Inflation and Unemployment; en Journal of Political Economy, vol. 76 (1968).
- (73) R. E. Jnr. Lucas and L. A. Rapping: Price Expectations and the Phillips Curve, en American Economic Review, vol. 59 (1969)
- (74) A. A. Alchian: Information Costs, Pricing and Resource Unemployment, en In Phelps E. S. (1970)
- (75) D. T. Mortensen: Job Search the Duration of Unemployment and the Phillips Curve; en American Economic Review, vol. 60 (1970)
- (76) D. F. Gordon and A. Hynes: On the Theory of Prices Dynamics; In - Phelps E. S. (1970)
- (77) R. Gronau: Information and Frictional Unemployment; en American Economic Review, vol. 61 (1971)
- (78) Ver Antoni Espasa: Modelos Económicos de Inflación Salarial; en Económicas y Empresariales nº 3, pp. 37 y ss.
- (79) R. J. Gordon: The Responde of Wages and Prices to the First Two -- Years of Controls; Brooking Paper nº 3 (1973)
- (80) M. Parkin: The Causes of Inflation: Recent Contribution and Recent Controversies; University of Manchester Inflation Workshop (1974)
Existe una amplia variedad de estudios empíricos lque han verificado, de alguna forma, la inflación de salarios en base a las expectativas - futuras y al exceso de demanda, y que en líneas generales, muestran

que el modelo es válido para los datos disponibles en U.S.A. y otros países.

- F.P.R. Brechling: The Trade-Off Between Inflation and Unemployment; en Journal of Political Economy, vol. 76 (1968)
- R.E. Lucas and L.A. Rapping: Price Expectations and the Phillips Curve; en American Economic Review, vol. 59 (1969)
- R.J. Gordon: Inflation in Recession and Recovery; Brooking Paper nº 1 (1971)
- W.D. Nordhaus: The World-Wide Wage Explosion; Brooking Paper nº 2 (1972 b)
- S.J. Turnovsky and M.L. Wachter: A Test of the Expectations Hypothesis Using Directly Observed Wage and Price Expectations; en -- Review of Economic Statistics, vol. 54 (1972)
- S.F. Kaliski: The Trade-Off Between and Unemployment: Some Explorations of the Recent Evidence for Canada; Ottawa, Economic -- Council of Canada Special Study nº 22 (1972)
- J. Wanderkamp: Wage Adjustment, Productivity and Price Change Expectations; en Review of Economic Studies, vol. 39 (1972)
- S.J. Turnovsky: The Expectations Hypothesis and the Agregate Wage Equation: Some Empirical Evidence for Canada; en Economica, - vol. 39 (1972)
- Parkin, Summer and Ward: The Effects of Excess Demand, Generalised Expectations and Wage-Price Controls on Wage Inflation in the U.K.; publicado In Brunner and Meltzer (ed) (1975)
- B.T. McCallum: Rational Expectations and the Natural Rate Hypothesis: Some Evidence for the U.K., Manchester School, vol. 43 -- (1975)
- J.M. Parkin: The Short Run and Long Run Trade-Off Between Inflation and Unemployment in Australia; en Australian Economic Paper, vol. 12 (1973 b)

(81) Una relación de las principales investigaciones que han seguido este camino es la siguiente:

- K. Cowling and D. Metcalf: Wage-Unemployment Relationships: A Regional Analysis for the U.K. 1960-65; en Bulletin of the Oxford University Institute of Economic and Statistics. nº 29 (1967)
- A.P. Thirlwall: "Demand Disequilibrium in the Labour Market and Wage Rate Inflation in the U.K.", Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research, vol. 21 (1969) y "Regional Phillips Curves" en Bulletin of the Oxford University Institute of Economic and Statistics. -- (BOUES) vol. 32 (1970)
- D. Metcalf: The Determination of Earning Changes: A Regional Analysis for the U.K. 1960-68; International Economic Review, vol. 12 (1971)
- D.I. Mackay and R.A. Hart: Wage Inflation and the Phillips Relationships; Manchester School, vol. 42 (1974)
- W.P. Albrecht: The Relationship Between Wage Changes and Unemployment in Metropolitan and Industrial Labour Markets; Yale Economic Essay, vol. 6 (1966).
- D.E. Kaun: Wage Adjustments in the Appalachian States; Southern Economic Journal, vol. 32 (1965)
- D.E. Kaun and M.H. Spiro: The Relation Between Wages and Unemployment in U.S. Cities 1955-65; Manchester School nº 38 (1970)
- G.C. Archibald: The Phillips Curve and the Distribution of Unemployment; en American Economic Review, vol. 59 (1969)
- R.L. Thomas and P.I. Stoney: A Note on the Dynamic Properties of the Hines Inflation Model; Review of Economic Studies, vol. 37 -- (1970)
- G.C. Archibald, Kemmiss and Perkins: Excess Demand of Labour Unemployment and the Phillips Curve; en Laidler and Purdy (eds) -- (1974)

- F.P.R. Brechling: Wage Inflation and The Structure of Regional -- Unemployment; en Journal of Money Credit and Banking (JMCB), vol. 5 (1973)
- (82) A.G. Hines: Trade Unions and Wage Inflation in the U.K. 1893-1961; en Review of Economic Studies, vol. 31 (1964)
- (83) O.C. Ashenfelter and G.E. Johnson: Bargaining Theory, Trade - -- Unions and Industrial Strike Activity; en American Economic Review, vol. 59 (1969)
- (84) O.C. Ashenfelter and J.H. Pencavel: Trade Unions and the Rate of - Change of Money Wage Rates in Unites States Manufacturing Industry; en Review of Economic Studies, vol. 39 (1972)
- (85) Ver D.L. Purdy and G. Zis: On the Concept and Measurement of -- Union Militancy; en In Laidler D.E.W. and Purdy D.L. (eds) (1974)
- (86) G. Pierson: The Effect of Union Strength on the U.S. Phillips Curve; American Economic Review, vol. 58 (1968)
- (87) A.W. Throop: The Union-Nom Union Wage Differential and Cost-Push Inflation; American Economic Review, vol. 58 (1968)
- (88) D.S. Hamermesh: Wage Bargain Threshold Effects, and the Phillips Curve; en The Quaterly Journal of Economic, vol. 84 (1970)
- (89) Trivedi and Stronback: The labour Sector in the Southampton Econo-- metric Model; publicado en A model of output, employment, Wages and prices in the U.K.; Cambridge University Press (1974)

- (90) K. G. Knigh: Strikes and Wages Inflation in British Manufacturing Industry 1950-68, BOUIES, vol. 35 (1972)
- (91) J. Taylor: Income Policy, the Structure of Unemployment and the Phillips Curve: The U.K. Experience, 1953-1970; In Parkin and Sumner (eds.) (1972)
- (92) L. Godfrey and J. Taylor: Earnings Changes in the U.K. 1954-1970: Excess Labour Supply, Expected Inflation and Union Influence; - - BOUIES, vol. 35 (1973)
- (93) H. G. Johnston and M. C. Timbrell: Empirical Test of a Bargaining Model of Wage Rate Determination; Manchester School, vol. 41 (1973)
- (94) R. Ward and G. Zys: Trade Union Militancy as an Explanation of Inflation: an International Comparison; Manchester School, vol. 42 -- (1974)
- (95) Ver Ashenfelter y Johnson del apartado (83) y Ashenfelter y Pencavel del apartado (84)
- (96) J. Taylor: Wage Inflation, Unemployment and Industrial Unrest in - the U.K. 1961-71; paper presented at the AUTE Conference (1973)
- (97) R. G. Lipsey and M. D. Steuer: The Relation between Profits and Wages Rates; en Económica (1969)
- (98) G. L. Perry: The Determinants of Wages Rates Changes and the Inflation-unemployment trade-off for U.S.; en Review of Economic -- Studies (1964)

- (99) R. J. Bhatia: Unemployment and the Rate of Change of Money Earnings in the U.S. 1900-58; en *Economica*, vol. 28 (1961)
- (100) G. C. Chow: Test of Equality between Sets of Coefficients in two linear Regression; en *Econometrica* (1960)
- (101) J. D. Sargan: Wages and Prices in the United Kingdom: A Study in Econometric Methodology; Colston Papers, Butterworths. Scientific Publication (1964)
- (102) E. Kuh: A Productivity Theory of Wage Levels: An Alternative to the Phillips Curve; *Review of Economic Studies* (1967)
- (103) Antoni Espasa: Modelos Económicos de Inflación salarial, en *Económicas y Empresariales* nº 3
- (104) A. Espasa: A Simultaneous Dynamic Equation Model for Wages, Earnings and Prices Inflation in the U.K. 1949-70, papers presented at the Oslo European Econometric (1973)
- (105) Trivedi and Stronback: The Labour Sector in the Southampton Econometric Model; Universidad de Southampton (1974)
- (106) G. L. Perry: Changing Labour Markets and Inflation; *Brookings Papers on Economic Activity* (1970)
- (107) A. J. Alexander: Prices and the Guideposts: The Effects of Government Persuasion on Individual Prices; *Review of Economic and Statistics*, vol. 53 (1971)

- (108) P. Anderson: Wages and the Guideposts: Comment; American Economic Review, vol. 59 (1969)
- (109) M. L. Wachter: Wages and the Guideposts: Comment; American -- Economic Review, vol. 59 (1969)
- (110) A. W. Throop: Wages and the Guideposts: Comment; American Economic Review, vol. 59 (1969)
- (111) G. Ackley: Observations on Phase II and Wage Controls; Brookings Paper nº 1 (1972)
- (112) B. Bosworth: Phase II: The U.S. Experiment with an Income Policy; Brookings Paper nº 2 (1972)
- (113) E.R. Fiedler: The Price-Wage Stabilisation Program; Brookings Papers nº 1 (1972)
- (114) R. J. Gordon: Wage-Price Controls and the Shifting Phillips Curve; Brookings Papers nº 2 (1972)
- (115) D. Laidler and M. Parkin: The Inflation: A Study. The Economic - Journal (1975)
- (116) W. G. Ruciman: Relative Deprivation and Social Justice. London: - Routledge and Kegan Paul (1966)
- (117) Los diversos trabajos que han sido expuestos en los distintos apartados han sido: Phillips (1958), Klein y Ball (1958), Lipsey (1960), -- Dicks-Mireaux (1961), Samuelson y Solow (1960), Bhatia (1961), Pe-

rry (1964), Brechling (1968), Cowling y Metcalf (1967), Taylor --
(1970), Purdy y Zis (1973)

(118) Los estudios que hemos ido citando a lo largo del capítulo han sido los de: Brechling (1968), Lucas y Rapping (1969), Gordon (1972), - Nordhaus (1972 b), Turnovsky y Wachter (1972), Wanderkamp (1972), Turnovsky (1972), Parkin (1973 b) (1975), Duck (1975) y McCallum (1975)

(119) En los trabajos realizados por Duck (1975) y Parkin (1973 b) se han utilizado como variable "proxy" de la tasa futura de inflación o expectativas inflacionistas, un retardo distribuido de la inflación pasada, mientras que McCallum utiliza la tasa real futura de inflación como "proxy" de una expectativa racional.

(120) Ver los trabajos de:

- R. J. Gordon: Wage-Price Controls and the Shifting Phillips Curve; Brooking Papers nº 2 (1972)
- Johnston and Timbrell: Empirical Test of a Bargaining Model of Wage Rate Determination; Manchester School, vol. 41 (1973)

(121) Ver, Godfrey (1971), Taylor (1972), Knight (1972), Johnston y Timbrell (1973) y Ward y Zys (1974).

(122) Ver, Hines (1964, 1968, 1969, 1971), Ashenfelter, Johnston y Pencavel (1972) y Purdy y Zys (1973)

(123) El único contraste empírico disponible parece que es el trabajo de Nordhaus (1972 b) y resulta ser enteramente negativo.

- (124) J. M. Parkin and M. T. Sumner: *Incomes and Inflation*; Manchester University Press (1972)
- (125) Ver, Brechling (1973) y Thomas y Stoney (1971)
- (126) R. J. Barro and H. I. Grossman: A General Disequilibrium Model - of Income and Employment; *American Economic Review*, vol. 61 - (1971)
- (127) R. W. Clower: The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal; In Hanh and Brechling (eds.) (1969)
- (128) J. R. Hicks: Mr. Keynes and the "Classics": A Suggested Interpretation; en *Econometría*, vol. 5 (1973)
- (129) D. Patinkin: *Money Interest and Price: and Integration of Monetary and Value Theory*; Evanston III (ed. New York: Harper and Row) -- (1956)
- (130) F. Modigliani: Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money; en *Econometría*, vol. 12 (1944)
- (131) Para un estudio más generalizado de este tipo de modelos ver: O. Eckstein: *The Econometric of Price Determination*, Conference. Washington D. C. Board of Governors of the Federal Reserve System and the S. S. R. C. (1972)
- (132) K. Brunner and A. H. Meltze: *Money, Debt and Economic Activity*, *Journal of Political Economic*, vol. 80 (1972) y, Mr. Hicks and -- the Monetarist; en *Económica*, vol. 40 (1973)

- (133) R. E. Jnr. Lucas: Expectations and the Neutrality of Money; Journal of Economic Theory, vol. 4 (1972 b)
- (134) J. Wanderkamp: Inflation: A Simple Friedman Theory With a Phillips Twist; en Journal of Monetary Economics, vol. 1 (1975)
- (135) J. L. Stein: Unemployment Inflation and Monetarism; American Economic Review, vol. 64 (1974)
- (136) T. J. Sargent: "Anticipated Inflation and the Nominal Rate of Interest"; en The Quarterly Journal of Economics, vol. 86 (1972); y "Interest Rates and Prices in the Long Run; en Journal of Money Credit and Banking, vol. 5 (1973)
- (137) B. T. McCallum: Friedman's Missing Equation: Another Approach; Manchester School, vol. 41 (1973)
- (138) D. W. Petersen, E. M. Lerner and E. J. Lusk: The Response of Prices and Incomes to Monetary Policy: an Analysis Based Upon a Differential Phillips Curve; Journal of Political Economy, vol. 79 -- (1971)
- (139) D. E. W. Laidler: The Influence of Money on Real Income and Inflation: A Simple Model With Some Empirical Test for the U.S. 1953-72; Manchester School, vol. 41 (1973 a)
- (140) K. Brunner: Monetary Management, Domestic Inflation, and Imported Inflation; In Aliber R. Z. (ed) (1974)

- 65 1
- (141) L. C. Andersen and R. M. Carlson: "A Monetarist Model for Economics Stabilization"; en Federal Reserve Board of St. Louis Review vol. 52 (1970); y, "An Econometric Analysis of the Relation of Monetary Variables to the Behaviour of Prices and Unemployment", - In Eckstein O. (ed) (1972)
 - (142) R. J. Ball: Inflation and the Theory of Money; Chicago Ill. Aldine - Publishing Co. (1964)
 - (143) J. Williamson: A Simple Neoknesian Growth Model; en Review of Economic Studies, vol. 37 (1970)
 - (144) L. R. Klein and R. J. Ball: The Determinants of Absolute Prices and Wages; en Economic Journal, vol. 69 (1959)
 - (145) A. Espasa: A Simultaneous Dynamic Equation Model for Wages Earnings and Prices Inflation in the U. K. 1949-70; presented in Oslo - European Econometric (1973)
 - (146) Dicks-Mireaux: The Inter-relationship between Cost and Price Change 1945-59: A Study of Inflation in Postwar Britain; Oxford Economic Paper (1961)
 - (147) J. D. Sargan: Wages and Prices in the United Kingdom: A Study in - Econometric Methodology; Colston Papers, Butterworths. Scientific Publications (1964)
 - (148) R. G. Lipsey and M. Parkin: Incomes Policy: a reappraisal; Económica (1970)

(149) O. Eckstein: The Econometric of Price Determination, Conference; Washington D. C. Board of Governors of the Federal Reserve System and the S.S.R.C. (1972)

(150) M.R. Gray and J.M. Parkin: Discriminating Between Alternative Explanations of Inflation; University of Manchester Inflation Workshop Discussion paper nº 7414 (1974)

(151) S.J. Turnovsky: Empirical Evidence on the Formation of Price Expectation; en Journal of the American Statistical Association, vol. 65 (1970)

(152) D.E.W. Laidler: The Influence of Money on Real Income and Inflation: A Simple Model With Some Empirical Tests for the United States 1953-1972, en Manchester School, vol. 41 (1973 a)

(153) Duck, Parkin, Rose and Zis: The Determination of the Rate of Change of Wages and Prices in the Fixed Exchange Rate World Economy: 1956-70; en In Parkin and Zis (ed) (1975)

(154) Gray, Ward and Zis: World Demand for Money; en In Parkin and Zis (ed) (1975)

(155) Parkin and Zis: Inflation in the World Economy, Zis (ed) (1975)

(156) Laidler utiliza un modelo como el que sigue:

$$\Delta P = \alpha X_1 + \Delta P^x$$

$$\Delta P^x = \lambda \Delta P + \lambda' \Delta P^x$$

$$\Delta X = f(\Delta M, \Delta P)$$

siendo,

ΔP = tasa de inflación en el período de tiempo actual

X_1 = nivel medio del exceso de demanda en el año anterior

ΔP^x = expectativas inflacionistas al final del período anterior

ΔM = tasa de cambio del stock monetario

- (157) M. Friedman and A. Schwartz: A Monetary History of the United States 1867-1960; Princeton University Press (for N. B. E. R.) --- (1963)
- (158) P. Cagan: Determinant and Effects of Changes in the Stock of Money 1870-1960; New York: Columbia University Press (for N. B. E. R.) (1965)
- (159) C. A. Sims: Money, Finance, and Causality; American Economic Review vol. 62 (1972)
- (160) M. J. Artis and M. K. Lewis: The Demand for Money in the U. K. - 1963-1973; en Manchester School (1975)
- (161) E. S. Phelps and E. H. Brown: The Analysis of Wage Movements -- Under Full Employment; en Scottish Journal of Political Economy vol. 18 (1971)
- (162) J. R. Hicks: The Crisis in Keynesian Economics; Oxford: Blackwell (1974)
- (163) K. Brunner: Monetary Management, Domestic Inflation, and Imported Inflation, en In Aliber (ed) (1974)

- (164) El esquema causal descrito por D. Hume para explicar como toda alteración en la balanza de pagos tendía automáticamente a una situación de equilibrio, puede exponerse de la siguiente manera:
Déficit de la B.P. → Salida de oro y reservas → Disminución de la oferta monetaria → Disminución de los precios interiores (teoría cuantitativa) → Aumento de las exportaciones y disminución de las importaciones → Equilibrio de la B.P.
- (165) J. J. Polak: *Monetary Analysis of Income Formation and Payments Problems*; en I.M.F. Staff Papers, vol. 6 (1957/58)
- (166) R.A. Mundell: "International Economics", New York: Macmillan; y "Monetary Theory: Inflation, Interest and Growth in the World Economy; Pacific Palisades (1971)
- (167) H. G. Johnson: "Inflation and the Monetarist Controversy"; Amsterdam: North-Holland (1972); y, "Secular Inflation and the International Monetary System", en J.M.C.B., vol. 5 (1973)
- (168) F. J. De Jong: *Developments of Monetary Theory in the Netherlands*; Rotterdam University Press (1973)
- (169) E. Classen and P. Salin: *Stabilisation Policies in Interdependent -- Economies*; Amsterdam: North-Holland (1972)
- (170) M. B. Connolly and A. K. Swoboda: *International Trade and Money*; London: Allen and Unwin (1973)

- (171) El trabajo de Duck reseñado en el apartado (153), presenta unos - resultados que sugieren que una curva de Phillips aumentada por - las expectativas puede considerar con ciertas garantías, la rela-- ción existente entre la tasa de desempleo y la de inflación de sala- rios.
- (172) Los únicos trabajos que se han realizado en este sentido son:
- D. E. W. Laidler: Price and Output Fluctuations in a Open Economy; en In Laidler (ed) (1975 b), y
 - B. L. Scarfe: A Model of the Inflation Cycle in a Small Open Econo- my; Oxford Economic Paper, vol. 25 (1973)
- (173) J. Viner: Studies in the Theory of International Trade; New York, London, Harper Bros (1937)
- (174) P. Cagan: The Monetary Dynamics of Hyperinflation; en In Fried- man (ed) (1956)
- (175) S. Marris: World Inflation: Panel Discussion; In Claassen and Sa- lin (ed) (1972)
- (176) O. C. D. E. : Inflation: The Present Problem; Paris: O. C. D. E. - - (1970)
- (177) Ver. W. A. Bomerger: Wage Determination, Inflation and - The Industrial Structure: Comment, en The American Eco- nomic Review, june (1975)

L A T A S A C O Y U N T U R A L :

O R I G E N Y O B J E T I V O S

C A P I T U L O 3

NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LA IDEA EN FRANCIA

CAPITULO 3

NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LA IDEA EN FRANCIA

I. CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION EN FRANCIA A PARTIR DE 1.973

II. LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS EN FRANCIA A PARTIR DE 1.973

III. LOS TRABAJOS PREPARATORIOS Y NACIMIENTO DE LA TASA COYUNTURAL

IV. FUNDAMENTOS TEORICOS, CARACTERISTICAS Y PRINCIPIOS DE LA TASA COYUNTURAL

IV.1. Características principales

IV.2. Principios que rigen la tasa coyuntural

IV.3. Recursos a la Comisión

IV.4. Pago de la exacción

CAPITULO 3

I. - CAUSAS EXPLICATIVAS DE LA INFLACION EN FRANCIA A -- PARTIR DE 1.973.

Como iniciación del presente capítulo, y una vez intentado explicar el por qué y el cómo de la crisis surgida a partir de 1.973, vamos a comenzar refiriéndonos al caso de Francia por cuanto, del estudio de la crisis que atraviesa (así como ocurre con las demás - economías desarrolladas), y del deseo de buscar nuevas fórmulas - que pudieran abordar el proceso alcista sin que repercutieran muy - desfavorablemente en el empleo, surgió la idea de la "tasa coyuntu--
ral" que constituye el objeto de estudio del presente trabajo.

Un rápido análisis de los últimos años en el vecino país, - nos permite constatar que la inflación que ha venido padeciendo a par-
tir de mediados de los años sesenta ha estado acompañada de tres he-
chos: la intensificación de los flujos monetarios con relación a los --
flujos reales (1), el fuerte aumento de la masa monetaria con rela--
ción al volumen de bienes y servicios disponibles y un aumento consi-
derable de los gastos públicos. Sin embargo, los tres son más bien -
una consecuencia que un efecto de la inflación puesto que como sostie-
ne Jean Marczewski (2), son los distintos componentes del coste o va-
lor añadido económico los que en realidad están provocando el proce-
so inflacionista en Francia a través de su traslación sobre los pre--
cios, y de ahí la necesidad de adoptar algún tipo de medidas que im-
pida que las empresas actúen en este sentido siendo una de las ideas
que han surgido al respecto la del prélèvement conjoncturell o tasa -
coyuntural.

Así pues, y en principio, los crecimientos de los costes re-
presentan la principal causa de la inflación en el vecino país, como -
puede observarse tras consultar el cuadro adjunto extraído de la obra
de J. Marczewski en el que se expone la contribución media de cada
factor productivo al proceso inflacionista en el período comprendido
entre 1966-75 (3).

Contribución de cada factor productivo al proceso inflacionista
en Francia entre 1965-75

1º)	Salarios	48,6%
2º)	Rentas brutas de la propiedad y de las empresas..	33,7%
3º)	Impuestos pagados por las empresas excluidas - subvenciones	6,6%
4º)	Importaciones	7,8%
5º)	Varios	3,3%

Como puede comprobarse, entre el factor trabajo y el excedente empresarial por sí solos explican el 82,3% de la inflación habida en Francia en dicho período, lo que pone de manifiesto el importante papel que juegan ambos elementos en la evolución persistente de los precios.

En base a estas apreciaciones, no resulta extraño que el mayor interés se haya centrado en la búsqueda de nuevas medidas que de alguna forma impidan se produzcan estos incrementos de retribuciones salariales y de otros componentes del coste, como el medio más adecuado para hacer frente a la inflación actual (4).

Sin embargo, no conviene olvidar que para que una inflación de costes se perpetue a sí misma se hace preciso un crecimiento paralelo de la demanda para que pueda seguir absorbiendo la oferta disponible a precios mayores, y ésto es lo que ha venido ocurriendo en

los últimos años en el país galo, ya que para el mismo período, es decir, entre 1966-75, el consumo medio así como los gastos productivos han crecido sustancialmente de forma que su contribución al -- proceso inflacionista ha sido:

Contribución de las diferentes categorías de gasto al proceso inflacionista entre 1965-75.		
1º) Consumo		54,8%
2º) Inversiones		37,4%
3º) Importaciones		7,8%

Fuente: INSEE.

En base a estos datos, podemos apreciar una interesante correlación existente entre; por un lado, la importancia que tiene el -- factor trabajo en el proceso inflacionista y el consumo, lo que significa que son precisamente las retribuciones salariales las que autoalimentan los sucesivos incrementos de demanda perpetuando así la inflación, y por otro, las rentas brutas de la propiedad y las empresas y el porcentaje de participación de la inversión en el proceso inflacionista (5). Así pues, puede decirse que ambos circuitos son los que están generando el crecimiento de los precios de forma que, las propias subidas de los costes engendran los aumentos de demanda -- necesarios para que el proceso inflacionista se perpetue. Si ésto es así, se hace preciso la adopción de las medidas precisas que impidan el origen de tal mecanismo, como es el aumento de los distintos componentes del coste.

Sin embargo, detrás de este análisis existen unas causas - que podríamos denominar como más profundas, que explican perfectamente el por qué de ese crecimiento de los costes y en consecuencia, de la demanda.

En primer lugar, nos encontramos con la postura y estrategia que hoy día persiguen las distintas centrales sindicales consistente en reivindicar subidas de los salarios nominales que garanticen el mantenimiento o el incremento del poder adquisitivo al margen de los niveles de productividad alcanzados. Esta actitud permite, como ya hemos dicho, inflar los niveles de demanda posibilitando que las empresas repercutan estos incrementos salariales a los precios. No obstante, puede argumentarse que esta cadena de efectos no se da si choca en su recorrido con obstáculos tales como, una política de precios, un mercado competitivo o una demanda muy elástica, pero la realidad parece ser otra por lo que el resultado final es que los precios mayores provocan nuevas reivindicaciones por parte de los sindicatos creándose así un proceso acumulativo. Por otro lado, si los salarios crecen a mayor ritmo que los precios la capacidad financiera de las empresas se ve reducida así como la rentabilidad marginal de las inversiones, de forma que se verán inducidas a sustituir mano de obra por capital con las consiguientes repercusiones que se derivan en el empleo. Parece pues, que una premisa básica para poder abordar con ciertas garantías el fenómeno inflacionista, es que cualquier componente del coste no vea incrementada su retribución por encima de las tasas de productividad alcanzadas.

Un segundo aspecto que cabe considerar en el vecino país -- como generador de inflación, es la política de sostenimiento de precios agrícolas que se aplica en el Mercado Común.

En tanto, con carácter periódico, los distintos Estados -- miembros y la propia Comisión del organismo europeo fija los precios de los principales productos agrícolas y alimentarios y los salarios son revisados en base a los mencionados precios, cualquier aumento de aquéllos repercute directamente en éstos, lo que a su vez -- se traduce en unos precios finales mayores que representan un consumo intermedio para la agricultura. El mecanismo inflacionista se ve agravado por el hecho de que, dicha política de garantía o de sostenimiento de los precios agrícolas motiva a los agricultores a seguir aumentando su producción incluso en situaciones que resultan excedentarias. En tales condiciones, y ante la intensificación de la industrialización del campo que requiere de productos provenientes del -- sector secundario, los inputs que utiliza la agricultura son cada vez más caros lo que obliga a fijar precios de garantía mayores para no disminuir la participación del sector en la renta total, y esto a su -- vez condiciona una revisión al alza de las retribuciones salariales y en definitiva de los precios finales. El proceso de repite de forma -- que el incremento habido en los costes salariales responde como en el caso anterior, a hechos que están caracterizando la sociedad actual. Así, lo que según una perspectiva teórica puede ser un medio -- adecuado para detener la inflación como es la política de precios, se erige de factor deflacionista en un importante factor inflacionista a -- través del comportamiento descrito. Estos mecanismos transmisores y productores del fenómeno que consideramos requieren una especial consideración en su tratamiento puesto que son elementos que han aparecido en el contexto actual como intérpretes directos de las alzas espectaculares y que requiere un conocimiento preciso para -- comprender el por qué las políticas estabilizadoras tradicionales no

resultan tan adecuadas como cabría esperar, en su lucha contra la inflación. Fijémonos que una política de precios, como es la de sostenimiento de las rentas agrícolas, si bien atiende la finalidad redistributiva que en algún modo se persigue con su aplicación, sin embargo, redundan negativamente en los precios de forma que se erige en un responsable directo de la subida de éstos.

Esta actitud no puede decirse que haya sido exclusiva de las autoridades francesas o de la C. E. E., sino que en distinto grado forma parte del paquete de medidas que hoy día están adoptando todos los países industrializados para proteger el sector primario de la economía.

Algunos autores han hablado también de los defectos de organización y funcionamiento en las formas de financiación del sistema bancario francés como responsable directo de la elevación que se ha venido produciendo en los últimos años en los gastos financieros de las empresas, y en definitiva en la repercusión que ha tenido en los precios finales (6). Las elevaciones que se producen en el tipo de interés debido a las fuertes demandas de créditos en los períodos inflacionistas, unido a las dificultades financieras que atraviesan las empresas, provocan un crecimiento de las cargas y gastos financieros que sin duda, elevan los costes productivos y en definitiva los precios finales. La pregunta que cabría formularnos es, ¿hasta qué punto estos efectos inflacionistas derivados de una política monetaria restrictiva serían peores que los que se plantearían ante una política monetaria expansiva que colocase en circulación más medios de pago que alimentasen la demanda?. La respuesta resulta controvertida y no podemos generalizar la validez de una u otra posición. En todo

caso, lo más que podemos hacer es analizar las circunstancias particularizadas en que se ha visto envuelto cada país y sacar conclusiones que sean válidas, como de hecho han realizado los dos autores anteriores para el caso de Francia.

Existe un cuarto punto que resulta igualmente significativo a la hora de explicar la stagflation en el país vecino como es el concerniente a la mala aplicación de la política fiscal puesto que se ha movido paralelamente al ciclo que ha venido experimentando la tasa de crecimiento y los precios. Y por último, cabe hacer referencia a los factores exógenos, que en buena medida se han erigido también en responsables directos del proceso inflacionista actual como son las importaciones. Con relación a este quinto elemento, cabe hacer una salvedad en torno a su comportamiento, ya que pueden distinguirse dos etapas totalmente distintas en lo que a efectos producidos se refiere. En una primera etapa comprendida entre 1967-1972 las importaciones han jugado un papel moderador sobre el nivel general de precios al ajustar la oferta a la demanda existente, sin embargo, a partir de 1974, tras la salida del franco de la serpiente monetaria europea y más concretamente, después de la subida del precio del petróleo y de buen número de materias primas, las importaciones han contribuido en buen grado a acelerar el proceso inflacionista ya que ha acumulado sus efectos a los producidos por causas internas (7).

Hasta aquí, puede decirse que en base a estas apreciaciones puede explicarse el problema inflacionista en Francia. No obstante, para poder tener una visión global de la crisis resulta necesario analizar igualmente las causas originarias del paro, que día a día, convive

con el de la inflación. Un intento de aproximación nos lleva a vislumbrar que junto al paro friccional, estructural y coyuntural, nos encontramos en estos momentos con otro tipo de paro que podemos llamar "paro inflacionista" puesto que viene engendrado exclusivamente por la inflación.

Este nuevo tipo de paro, a nuestro criterio, puede tener su origen en tres tipos de hechos: en la sustitución de mano de obra por capital que están realizando las empresas ante el paulatino crecimiento de los costes salariales, en la escasez e insuficiencia de inversiones productivas y en los obstáculos y dificultades existentes para forzar un mayor crecimiento del Producto Interior Bruto a un nivel compatible con una mayor ocupación.

En la medida en que se está produciendo la sustitución de trabajo por capital, las empresas que tenían un crecimiento rápido de productividad, han visto disminuir sus efectivos generándose paro. Al mismo tiempo, aquellos trabajadores que han visto sustituida su fuerza laboral por equipo capital han sido desplazados hacia sectores y ramas protegidas a través de medidas dictadas por la autoridades pero en las que las tasas de productividad crecen más lentamente.

En tales condiciones, la capacidad de empleo encuentra un límite a partir del cual se genera un exceso de mano de obra que resulta ociosa y por lo tanto se produce paro.

Por otro lado, lograr mayores niveles de ocupación forzando una mayor celeridad en la tasa de crecimiento, corre el riesgo de desajustar el equilibrio externo y posibilitar el nuevo fantasma de la superinflación.

Resumiendo pues, nos encontramos (en el caso particular - del país galo), en un marco que al igual que el estudiado en los epí-- grafes anteriores, resulta nuevo en la explicación de los problemas - que origina y en las soluciones que le son aplicables.

La contradicción de objetivos y las dificultades de hacer -- frente a la inflación y al paro aplicando las políticas tradicionales -- existentes hasta ahora, nos obligan a buscar nuevos mecanismos que puedan resolver la crisis y concretamente, a diseñar nuevos instru-- mentos que puedan ser efectivos.

En este sentido el origen y el nacimiento de la tasa coyuntu-- ral han estado estrechamente ligados al desarrollo y evolución que ha ido experimentando la inflación en Francia en los últimos años. En -- efecto, en la medida en que la subida de los precios se ha erigido en - el problema principal que ha ocupado el interés de los expertos, la -- búsqueda de soluciones factibles, ha sido el camino que se ha empreñ-- dido para salir de la actual crisis. La falta de efectividad y en la mayo-- ría de las ocasiones, el fracaso de las medidas tradicionales antiinfla-- cionistas, ha planteado la necesidad de investigar nuevos instrumen-- tos que complementen a los existentes como una alternativa ante las - reiteradas derrotas que en este terreno han venido experimentando -- los diferentes países, entre ellos Francia.

Puede decirse que, los planes estabilizadores y las políti-- cas restrictivas adoptadas en el vecino país a partir de junio de 1974 (8) dirigidos a disminuir la tasa de crecimiento de la inflación al 12% anual, no lograron rebajarla del 19,2% antes del segundo semestre -- del mismo año, y los deseos posteriores de que esta cifra descendie-- se al 6% tampoco se vieron confirmados.

En base a estas ambiciosas pretensiones de reducir los rit-- mos de crecimiento de la inflación en cerca de dos tercios, se adop--

taron una serie de medidas de carácter antiinflacionista como fueron: imposición adicional a las empresas y a las economías domésticas -- para reducir el consumo, refuerzos en la lucha con vista a evitar el fraude fiscal, imposición de los beneficios y rentas inmobiliarias, -- aumento del tipo de interés y de la remuneración del ahorro, congelaciones y restricciones crediticias, depósitos obligatorios a la importación, controles de precios, medidas dirigidas a reducir el gasto y consumo de energía, etc. En definitiva, un breve análisis del conjunto de actuaciones que se emprendieron para hacer frente a la subida de los precios que venía atravesando el país nos pone de manifiesto -- cómo se aplicó una política claramente restrictiva con todos los medios disponibles que hasta el momento habían mostrado su oportunidad en casos anteriores. Sin embargo, los resultados eran claramente adversos por cuanto, los ritmos de inflación no mostraban signos de desaceleración y por el contrario los efectos que se dejaban sentir en las cifras de paro eran cada vez más preocupantes. Con las políticas aplicadas, no se ponía término al proceso inflacionista sino que -- deprimía la actividad económica a niveles tales que el fantasma del paro era cada vez una realidad mayor que adquiría caracteres alarmantes, como podemos comprobar en el cuadro adjunto.

En este contexto, surge la idea de luchar contra la inflación esterilizando las plusvalías que el propio fenómeno engendra y regulando el desarrollo y comportamiento de los entes productores de tales crecimientos (9). La idea del prélèvement conjoncturel o tasa coyuntural, adquiere naturaleza como un medio particular de lucha contra los ritmos cada vez mayores de crecimiento de los precios, -- dentro del contexto del fenómeno de la stagflation, y como un remedio a la situación así creada en base a estas tres ideas principales:

POLITICA ECONOMICA EN FRANCIA

	1973	1974	1975	1976	1977
Tasa de inflación	7,4%	13,7%	11,7%	9,6%	9,5%
Tasa de paro	2,7%	2,9%	4,2%	4,7%	5,4%
POLITICA FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de los impuestos directos (impuesto s/ la renta de personas físicas y de sociedades) -Reducción del G.P. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aplicación de una tasa parafiscal a los carburantes y derivados del petróleo -Reducción de la D.P. -Aumento de los impuestos indirectos -Incremento de ciertos impuestos directos (s/ las plusvalías) -Ayudas a diversos sectores 	<ul style="list-style-type: none"> -Nuevos aumentos de los impuestos directos (impuesto s/ la renta) -Incremento y aceleración de los programas de inversiones públicas. -Aplicación de la "tasa coyuntural". 	<ul style="list-style-type: none"> Presupuesto equilibrado Aumento de los impuestos directos Disminución del tipo del T.V.A. al 17,6% Aplicación de la "tasa coyuntural". 	<ul style="list-style-type: none"> -Medidas fiscales en favor de la creación de nuevas sociedades -Incremento de las ayudas del Estado al sector privado -Déficit presupuestario -Incremento de los G.P.
POLITICA MONETARIA	<ul style="list-style-type: none"> -Elevación de la tasa de descuento del 7,5% al 11,0% -Elevación de los coeficientes obligatorios de las reservas bancarias -Reducción de la masa monetaria 	<ul style="list-style-type: none"> -Elevación de las reservas obligatorias de los bancos -La tasa de descuento aumentada del 11,0% al 13,0% -Salida del franco de la serpiente monetaria 	<ul style="list-style-type: none"> -Disminución de la tasa de descuento del 13,0% al 8,0% -Retorno del franco a la "serpiente monetaria" -Techo a las posibilidades crediticias 	<ul style="list-style-type: none"> Masa monetaria: +12,5% Tasa de descuento: 9% Control de cambios estricto Límites a las posibilidades crediticias 	<ul style="list-style-type: none"> -Masa monetaria: +12,5% -Pequeño incremento de la tasa de descuento
POLITICA DE RENTAS Y SALARIOS	<ul style="list-style-type: none"> -Fijación del salario mínimo -Incrementos salariales alrededor del 6% -Control de los dividendos -Incremento de las pensiones y otros subsidios a las familias -Aumento del sueldo de los funcionarios -Incremento de los subsidios de paro 	<ul style="list-style-type: none"> -Incremento del sueldo de los funcionarios -Nueva fijación del salario mínimo -Aumento del seguro de desempleo -Incremento de las pensiones y otros subsidios 	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento del sueldo de los funcionarios -Nueva fijación del salario mínimo -Incremento del seguro de desempleo -Incremento de los subsidios y ayudas a las familias 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de las retribuciones salariales 	<ul style="list-style-type: none"> -Incrementos salariales en torno al 10% -Fijación de salario mínimo -Incremento del sueldo de los funcionarios -Incremento de las ayudas familiares y subsidios
POLITICA DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> -Control de precios en los productos industriales, con subidas hasta el 3% -Aumento del precio del tabaco, alquileres, tarifas telefónicas, electricidad y gas 	<ul style="list-style-type: none"> -Elevación de precios autorizados (automóviles, gasolina, tarifas eléctricas, tarifas aéreas carbón, gas, etc.) -Control de los márgenes comerciales -Política de intervención de los precios agrícolas 	<ul style="list-style-type: none"> -Establecimiento de libertad de precios para ciertos productos y sectores -Control de precios para otra serie de bienes y servicios -Aumento de precios para otra serie de bienes y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento del precio de la gasolina Control de precios durante tres meses y seis meses, según casos 	<ul style="list-style-type: none"> -Control de precios, con incrementos máximos del 6,5%
OTRAS ACTUACIONES	<ul style="list-style-type: none"> -Reducción del horario de trabajo -Jubilación anticipada 	<ul style="list-style-type: none"> -Medidas dirigidas a reducir el consumo de energía -Limitaciones a las importaciones de petróleo 	<ul style="list-style-type: none"> -Medidas destinadas a paliar el paro en forma de desgravaciones a las empresas que empleen mano de obra juvenil -Medidas de formación profesional gratuita para remediar el paro juvenil -Medidas dirigidas a reducir el consumo de energía -Aumento de las demás fuentes sustitutivas de energía (Centrales Nucleares) 	<ul style="list-style-type: none"> Mayores ayudas al paro 	

145

a) La inflación hoy día es un fenómeno que reviste especiales características que obligan a un planteamiento distinto de su enfoque así como de las medidas que le son aplicables.

En este sentido, no sólo puede abordarse su estudio desde una perspectiva macroeconómica y en consecuencia, tratar de buscar las soluciones del fenómeno a través de manipulaciones de la oferta o la demanda global, como de hecho han venido haciendo las políticas fiscales o monetarias, sino que existe una explicación microeconómica por cuanto hoy día coinciden en las empresas los elementos fundamentales que ocasionan las subidas de precios. Así, la estructura productiva que condiciona directamente la oferta de la empresa, y haciéndola extensiva a toda la economía, la oferta global, es un elemento decisivo en la evolución de los precios en la que el comportamiento empresarial decide en sus variaciones y por lo tanto, en el camino seguido por la inflación. Otro tanto podemos decir del otro elemento decisivo de la fluctuación de los precios como es la demanda. En la medida en que las diferentes retribuciones percibidas por los distintos componentes del coste, o lo que es lo mismo, del valor añadido, están ligadas directamente a las decisiones de la empresa, y en tanto el aumento que aquellos experimentan están modificando los niveles de demanda, parece oportuno pensar que es la empresa la que directamente está más implicada en el proceso inflacionista, de ahí que sea ella la principal intérprete y responsable de la variación de los precios puesto que el empresario, a través de la actuación más o menos directa que tenga sobre los elementos de la oferta y demanda, puede provocar nuevos ajustes entre ambas a través del movimiento que experimentan los precios.

No es que quepa responsabilizar a estos entes productivos como los únicos sujetos activos causantes de las subidas de los precios. Como ha dicho De Wulf (10) "la inflación de nuestros días es un fenómeno complejo que difícilmente puede encontrar su origen en una explicación simple". Pero lo que sí cabe afirmar es que, dadas las características existentes, la dinámica de elevación de costes-percusión hacia los precios, es el mecanismo transmisor que propaga el fenómeno y del que cabe decir que son las empresas las principales intérpretes por las razones aducidas, de ahí que se plantee la necesidad de abordar el estudio de la inflación desde un punto de vista -- microeconómico que centre su actuación en el comportamiento empresarial preponderantemente, y en el que, cualquiera que sea el -- nuevo instrumento utilizado, no induzca a las empresas a no respetar las reglas normales que deben seguir en todo mercado competitivo abierto al exterior, sino más bien, a que propaguen los efectos derivados de toda ganancia de productividad a los consumidores finales en forma de unos precios menores.

b) Las medidas antiinflacionistas adoptadas en situaciones anteriores se han mostrado ineficaces por lo que se hace preciso -- emprender nuevos caminos y nuevas fórmulas que puedan hacer más aceptable los efectos obtenidos. En este sentido, se plantea la necesidad de coordinar el comportamiento del sector privado con las directrices adoptadas por los poderes públicos y para ello, es preciso que se parta de un mismo deseo como es el de detener la escalada -- de los precios.

Un punto básico a tales efectos es la actitud de los distintos entes productivos a colaborar con la política del gobierno para no --

traducir sus incrementos productivos en mayores retribuciones de los factores productivos sino que se reflejen en una disminución de los precios finales pagados por los consumidores. Un planteamiento como el descrito es el que básicamente persigue la tasa coyuntural al penalizar los incrementos de valor añadido habidos entre un instante inicial y final de un período de tiempo (11).

Así pues, resulta indispensable para el buen funcionamiento de la economía actual, que los movimientos de los precios de las materias primas y demás elementos del coste repercutan sobre los consumidores, cualquiera que sea su sentido, si no queremos distorsionar el juego del mercado. Lo que ocurre, según muestra la experiencia en todos los países, es que mientras las alzas habidas en los inputs se trasladan inmediatamente sobre los precios que soporta el consumidor, las bajas no lo son, o en el mejor de los casos, lo son insuficientemente, por lo que una de las pretensiones básicas de la tasa coyuntural es la de obligar a las empresas a repercutir es tas bajas. Además, gran número de ellas no repercuten a los consumidores las ganancias de productividad que realizan, por lo que igual mente se hace necesario que dichas ganancias beneficien a la vez a la propia empresa en forma de una mayor posibilidad de autofinanciación, a los trabajadores en forma de mayores salarios y a los consumidores en forma de precios menores. Por lo tanto, la tasa coyuntural está destinada a incitar a aquellas empresas que realizan grandes crecimientos de productividad a que los traduzcan en una disminución de los precios, siendo el resultado final el de una mayor estabilidad interna, lo que significa que, tanto las empresas privadas co mo las empresas públicas que determinan a largo plazo la evolución

de los precios, las remuneraciones salariales y los beneficios empresariales, actúen a imagen y semejanza del Estado de forma que ajusten su comportamiento en el sentido de no generar inflación.

c) Por último, la tercera idea básica que subyace en el nuevo instrumento que vamos a estudiar es la de poder alcanzar el objetivo de detener y reducir el crecimiento de los precios sin que se -- desfavorezcan los de crecimiento y empleo. Es decir, se trata de poder compatibilizar la desaceleración de los precios con los deseos -- de una débil tasa de crecimiento y una política de empleo, puesto que en una coyuntura caracterizada por una atonía en la actividad económica conviene reducir la tasa de inflación pero sin comprometer las exportaciones o las inversiones y sin agravar aún más el paro existente.

Es por esta razón por la que los aumentos de valor añadido que van a ser objeto de exacción no serán sometidos a la tasa coyuntural más que en aquellas cuantías o fracciones que correspondan a causas verdaderamente inflacionistas, puesto que en caso contrario se estarían minando las bases mismas del crecimiento futuro. Para ello, y al objeto de conciliar en la lucha contra la inflación la desaceleración de las alzas de precios y la salvaguarda del crecimiento y -- el empleo, es preciso que los distintos entes productivos respeten -- las hipótesis de progresión de la producción interior bruta, (P.I.B.), excepto en aquellos supuestos fundados que se deban a aumento de las exportaciones, crecimiento de las inversiones o de la mano de obra -- empleada, en cuyo caso habrá que practicar las pertinentes correc-- ciones. Por el contrario, los excesos de valor añadido que se deban a crecimientos excesivos en los beneficios empresariales o de las retribuciones salariales deberán ser sujetos a la exacción coyuntural.

Resumiendo pues, es en la empresa donde se considera hoy que se debe actuar para hacer frente a esta nueva situación de stagflation, ya que si por sí sólo no cabe esperar de su comportamiento una actitud solidaria en la lucha contra la inflación, se precisa buscar los medios que le induzcan a una actuación en este sentido, siempre y cuando tales medios no la mediaticen o supongan una interferencia en el libre juego del mercado y de las fuerzas que determinan su funcionamiento (12).

Sin embargo, queda una pregunta en el aire que conviene -- aclarar antes de seguir en los capítulos siguientes con el estudio de la tasa coyuntural. La cuestión se refiere a la necesidad de dilucidar qué tipo de precios son los que realmente están experimentando esta subida espectacular para poder delimitar el ámbito de las empresas que contribuyen a esta subida, ¿se trata de precios agrícolas?, ¿son el precio de los productos industriales los que ostentan records de -- crecimiento en los últimos años?, ¿es el sector de servicios el que aporta un mayor peso específico en la inflación?

Encontrar cumplida respuesta a estas preguntas presupone -- conocer qué tipo de actividad productiva y en definitiva, qué clases de empresas son las implicadas en el fenómeno y en consecuencia, deben ser objeto de atención por parte de la tasa. Aclarar este problema es el cometido del epígrafe siguiente.

II. - LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS EN FRANCIA A PARTIR DE

1.973

El estudio de este tema ha sido objeto de atención por los distintos grupos de trabajo que han considerado la implantación de la ta-

sa coyuntural en Francia (13), así como por las distintas instituciones que han sido encargadas al respecto (14). Como ha manifestado la Comisión de Finanzas del Senado, "han sido los precios de los productos industriales los que más rápidamente han evolucionado a partir de 1974", razón por la cual son ellos los que centran nuestra atención.

No obstante, conviene previamente hacer una breve exposición de las recientes etapas inflacionistas que ha venido padeciendo en los últimos años. A partir de la segunda guerra mundial, Francia ha conocido varios períodos inflacionistas, en los que cabe destacar las siguientes particularidades:

a) La inflación que soportó entre 1943 y 1948 fue fácilmente detenida con las devaluaciones del franco de 1948 y 1949.

b) La subida de precios que se desarrolló en el curso de la guerra de Corea era debido principalmente a las alzas experimentadas por las materias primas como consecuencia de variaciones de la oferta, pero contrariamente a lo que ha venido ocurriendo a partir de 1973, las curvas de oferta se mostraban por entonces plenamente -- elásticas lo que permitía un rápido ajuste y un retorno rápido de los precios a los niveles iniciales.

c) El proceso inflacionista que se manifiesta entre 1957 y -- 1958 tuvo todas las características de una inflación de demanda nacida de una política fiscal deficitaria que venía practicando el Gobierno desde hacía algunos años. A partir de estos momentos la aceleración del movimiento de los precios marcó en cierto modo, el fin de la es-

tabilidad en Francia ya que los primeros nueve años de la Vª República habían conocido unos ritmos de crecimiento medio anual del -- 3,75%, y a partir de 1967 bajo la influencia de la evolución mundial, la presión inflacionista se agrava.

d) A partir de 1967, las tensiones sobre los precios se acen-
tuan en los Estados Unidos debido al déficit presupuestario que surge
tras la intervención americana en la guerra del Vietnam y de la fuer-
te progresión de los salarios. Además, el período comprendido entre
1965-69 viene caracterizado en los EE. UU. por amplias y considera-
bles variaciones del tipo de interés que produce importantes efectos
sobre el nivel de los precios.

e) Con los acuerdos de Grenelle, se abre en Francia a par-
tir de 1968 un período de fuerte inflación de costes salariales, puesto
que la tasa de crecimiento de éstos pasa de un 6% en 1968 a un 10,5%
en 1969 y 1970, apareciendo al mismo tiempo un nuevo fenómeno co-
mo es la stagflation.

f) Por último, en la primavera de 1972 la sequía que padece
la URSS conduce a una subida espectacular del precio de los cereales
en el mercado americano que se hace extensiva a todos los productos
agrícolas y por añadidura a las materias primas. Hacen su aparición
sobre estos mercados y sobre el oro, los movimientos especulativos,
lo que unido a la subida de precios de la energía que tiene lugar en oc-
tubre de 1973 y a las políticas restrictivas que adoptan determinados
países como Alemania, condicionan la aparición de la actual crisis --
que conforma en toda su extensión el fenómeno de la stagflation.

El tema reviste especial interés, si como parece desprenderse de los trabajos efectuados en el vecino país, se ha producido a partir de 1974 una inversión estructural en el movimiento de los precios que escapa a toda explicación anterior referente a su evolución sectorial.

En efecto, a partir de 1963 y hasta 1972, y según la teoría desarrollada en Francia de la productividad diferencial de los tres sectores de la producción, más conocida como teoría fourastiana, - los precios corrientes de los productos agrícolas venían aumentando proporcionalmente más que los precios de los productos industriales, y los precios de los servicios del sector terciario aún más que los primeros como puede comprobarse en el cuadro nº 1 del anexo al -- presente capítulo, (15) en el que se expresan tanto los índices sectoriales como las tasas de crecimientos interanuales y por sectores.

Como se desprende de su estudio los crecimientos habidos responden a los criterios de participación en las productividades según explica la teoría fourastiana. Sin embargo, este mismo análisis para el período comprendido entre 1971 y 1975 se invierte concretamente a partir de 1974 en que tiene su plena aparición la crisis mundial (16), como pone de manifiesto el hecho de que el crecimiento de los precios industriales de 1974 con respecto a 1973 fuera del 16,7%, mientras que el de los productos agrícolas y de los servicios fuese de 12,6% y 11,6%, respectivamente. Este mayor crecimiento del precio de los productos industriales se explica en buena medida por la repercusión de costes que produce la subida del precio de la energía en dichos productos después de algunos años en los que las productividades de este sector habían sido mayores que en el resto de la economía (17).

Si bien, los crecimientos productivos del sector secundario se habían materializado en los años anteriores en un incremento retributivo de los elementos del coste y en cierta lentitud en la subida de los precios en relación a los otros dos sectores menos productivos, el encarecimiento del precio de la energía y su gran importancia en la estructura productiva del sector industrial provoca a partir de entonces unos crecimientos mayores de los precios de dichos productos que vienen a caracterizar la situación futura (18).

Así pues, esta inversión estructural de los precios se ha -- mantenido en el vecino país a partir de 1973, de forma que incluso -- después de mostrarse una cierta desaceleración en su ritmo de crecimiento, la relación sigue siendo la misma puesto que para 1975 la participación sectorial era: sector primario (+ 11,3%), sector secundario (+ 13,4%) y sector terciario (+ 13,2%) (19). Por lo tanto, todo -- parece indicar que la aceleración de la inflación está estrechamente relacionada con las causas que han motivado este cambio estructural en la variación sectorial de los precios.

Ciertamente, este hecho ha llevado a los economistas franceses a buscar directamente los responsables de este fenómeno y sus -- causas, lo que ha conducido a la consideración de que el fenómeno de la transformación estructural de la inflación debería facilitar el nacimiento de un nuevo instrumento que hiciese frente a la misma, siendo tal instrumento, la tasa coyuntural.

Tal tipo de medida se aplicaría directamente sobre aquellas empresas industriales que son las implicadas directamente en el proceso de transformación y en definitiva, las responsables de que los -- bienes que producen incidan en mayor medida en la elevación del índice general de precios al consumo.

En cualquier caso, la situación de rareza observada particularmente en los mercados internacionales de productos alimenticios unido a la crisis energética, explican en buena parte la aparición de este cambio estructural. No obstante, lo que no explican es que -- estas subidas hayan sido repercutidas más que proporcionalmente sobre los precios por parte de las empresas. Y es aquí donde precisamente centra su interés la tasa coyuntural ya que su objetivo es el de impedir, no que estos crecimientos normales de costes sean trasladados a los precios, sino aquellos crecimientos que podemos catalogar como anormales o excesivos y de los que cabe hacer culpable a las propias entidades, y en este sentido, han sido las empresas industriales las que han desempeñado un papel prioritario en el crecimiento de los precios del mencionado sector.

Por otro lado, una inversión como la descrita provoca redistribuciones en la renta que pueden generar nuevos riesgos inflacionistas, de aquí que, la justificación que encuentra la aplicación de una tasa coyuntural como medida antiinflacionista resida fundamentalmente en la naturaleza de la inflación actual y en el cambio de inversión en la estructura de los precios, más que en la intensidad de la escalada propiamente dicha, lo que unido a los fracasos parciales que han tenido en Francia las políticas estabilizadoras a partir de 1962, otorgan plena validez al nuevo instrumento y la confianza de que pueda -- aportar algo positivo a la política económica del gobierno (20).

El tema se muestra particularmente interesante por cuanto, resulta que a partir de la crisis del petróleo y de materias primas, -- aquellos sectores que resultaban ser los más productivos y por lo tanto, los que permitían mayores retribuciones de los distintos compo-

nentes del coste sin que se tradujeran en elevaciones excesivas de los precios, son los que se han mostrado más incapaces para impedir que los aumentos experimentados en los inputs energéticos fuesen trasladados a los precios más que proporcionalmente, hasta el punto de que se ha producido una variación radical en la evolución experimentada por los distintos precios sectoriales.

En base a estas apreciaciones, y si han sido, como muestran los datos disponibles, los productos industriales los que han sufrido una mayor elevación, habrá que encontrar en las empresas pertenecientes a dicho sector las causas que posibilitan dicha subida sin que necesariamente haya que eximir de toda responsabilidad a las demás entidades que operan en otros campos de la economía.

Resumiendo pues, puede decirse que son las propias características que muestra la inflación que padecemos, o mejor dicho, la stagflation, unido al papel que parecen desempeñar las empresas en el proceso inflacionista, las razones que en mayor grado justifican la aparición de la tasa coyuntural a finales de 1974 en Francia.

III. - LOS TRABAJOS PREPARATORIOS Y NACIMIENTO DE LA TASA COYUNTURAL.

Dentro de este campo de la búsqueda de posibles soluciones y alternativas al problema del alza de los precios y en base a las consideraciones hechas, surge en Francia a mediados de 1974 el anuncio de una nueva figura que tendría por objeto hacer frente al particular proceso inflacionista que venía padeciendo el país en los últimos años.

y que como hemos manifestado anteriormente, se mostraba reticente a ceder ante el cúmulo de medidas estabilizadoras que habían sido aplicadas anteriormente (21).

La idea surge en el seno de un grupo de economistas que, - unos años antes, venían dando forma a la pretensión de penalizar todo incremento no justificado en el valor añadido de las empresas como medio de hacer frente a la subida de precios sin que repercutiese -- muy desfavorablemente en el problema del paro, y entre los cuales - se encontraban Jean Serisé y Lionel Stoléru.

Estas ideas tomaron cuerpo a principios de 1974 cuando el - Gobierno francés toma cartas en el asunto ante los sucesivos fracasos que venían mostrando las políticas económicas estabilizadoras, - encargando a un grupo de economistas y expertos fiscales la misión - de estudiar las condiciones en que podría establecerse una tasa coyuntural, según las ideas expuestas por Jean Serisé, así como un informe sobre el alcance y resultados de la misma.

La Comisión fue presidida por Christian Chavanon (22) y -- creada por decreto de 1 de julio de 1974 (23), y de cuyo informe cabe extraer las siguientes conclusiones:

a) Que la inflación actual es un fenómeno de dimensiones -- universales y que por lo tanto requiere de particulares medidas para su solución por cuanto las especiales circunstancias que lo explican -- escapan a las meras interpretaciones inflacionistas que tradicionalmente se venían dando hasta entonces.

En efecto, según se desprende del mencionado Informe, el fenómeno de la *stágflation* encuentra sus raíces en una espiral salarios-precios que se autoalimenta recíprocamente pero que en modo alguno posibilita crecimientos productivos que incrementen la oferta porque los paulatinos crecimientos de los ritmos de productividad van siendo cada vez menores así como las cantidades de recursos -- disponibles. Ante tal estado de cosas, la dinámica que vía incrementos de costes provoca crecimiento en los precios se perpetua a sí -- misma al producirse crecimientos en el nivel de demanda sin que -- ocurra otro tanto con la oferta, resultando de todo ello una aceleración cada vez más vertiginosa de los ritmos inflacionistas.

b) En segundo lugar, ante este panorama, los resultados -- que se han obtenido aplicando políticas estabilizadoras operando a -- través de la demanda o de los costes han resultado ineficaces a escala global, por lo que se hace preciso actuar directamente sobre el -- origen del proceso actual; es decir, sobre la empresa en tanto es -- ella la principal responsable de que el mecanismo descrito se perpetue provocando aumentos de su valor añadido superiores a los reales incrementos nominales de sus inputs.

En tales circunstancias, establece la conveniencia de que -- se defina un umbral de crecimiento normal en el valor añadido de las empresas de un período a otro y una actuación disuasoria a través de la tasa coyuntural para aquellos incrementos que sobrepasen la norma establecida. El hecho de que sean las empresas las exclusivamente afectadas por la nueva figura, no se debe a que se les considere -- las únicas responsables de la inflación. La inflación es el fruto de --

demasiadas circunstancias para discutir si la responsabilidad es de individuos, de instituciones, de grupos, de empresas o del propio sistema y la lucha contra la inflación obliga a la responsabilidad de todos, debiendo ser abordada por la mayoría y en todo caso con el mayor número de instrumentos. Lo único que ocurre es que, el hecho de que sea considerada como el centro de atención de la política económica coyuntural, se debe a que en su seno es donde se forman la mayoría de las rentas y se fijan la mayoría de los precios.

Estos planteamientos fueron presentados por el grupo presidido por el señor Chavanon al Gobierno en base al cual preparó el 11 de octubre del mismo año un Proyecto de Ley que fue presentado al Senado por el entonces ministro de Economía y Finanzas, Jean Pierre Fourcade (24) y en el que, tras exponer los tres problemas básicos a los que iba dirigido el proyecto ley de finanzas para 1975; a saber, - reequilibrar la balanza comercial para que la balanza de pagos pueda volver a la situación de equilibrio que un país como Francia debe ostentar por el papel que representa en la política mundial, reducir la tasa de inflación a niveles al menos competitivos con los países que mayores logros han alcanzado en este terreno y mantener la actividad económica dentro de unos ritmos aceptables de crecimiento, pasa a exponer la situación inflacionista del país y el deseo de abordarla con un nuevo instrumento que pretende sean las propias empresas las que adopten un comportamiento que ayude a estabilizar la economía y que no tiene el carácter de impuesto sino que se trata de una exacción -- que es reembolsable total o parcialmente, que tiene carácter temporal y que sólo debe recaer sobre aquel grupo de empresas que por sus dimensiones juegan un papel importante en la actividad económica y en la evolución de los precios.

Una vez expuesto el proyecto de ley ante el Senado, fue presentado un informe sobre el mismo por parte de Yvon Coudé du Foresto presidente de la Comisión de Finanzas del Senado (25), por el que se adoptaba el Proyecto presentado por el Gobierno aunque se le habían introducido algunas modificaciones importantes en torno a la supresión de la tasa, destino que debían darse a las cantidades pagadas y no reembolsadas, delimitación del campo de aplicación, etc.

Posteriormente, una vez practicadas las oportunas correcciones en el Senado, el Proyecto de Ley del prélèvement conjonctuel pasó a la Asamblea Nacional (26), en la que fue objeto de debate y vivas polémicas que alteraron asimismo el texto inicial. Los sucesivos encuentros tuvieron lugar con motivo del informe que presentó Maurice Papon (27) en nombre de la Comisión de Finanzas de la Asamblea Nacional a la propia Cámara, y las posteriores discusiones que tuvieron lugar los primeros días de diciembre (28), estableciendo nuevas modificaciones concernientes a la necesidad de que la renovación de la tasa coyuntural se haga cada año al aprobarse por el Legislativo la ley de finanzas, la conveniencia de que el reembolso de la exacción sea total y no parcial, el deseo de que las cifras que delimitan el ámbito de aplicación de la tasa fuesen mayores en lo que se refiere al volumen de ventas y al número de trabajadores que tienen que emplear las empresas, así como algunas modificaciones referentes a la sujeción a la tasa de determinadas entidades como bancos y compañías de seguros.

El texto con las mencionadas variaciones, fue nuevamente enviado al Senado (29), el cual a su vez, mostrando algunas dispari-

dades con las modificaciones que se habían introducido en la Cámara Baja, condicionó la creación de una comisión mixta paritaria encargada de coordinar las posturas de ambas cámaras (30) y en la que -- formaban parte como ponentes generales, M. Papon e Yvon Coudé - du Foresto.

Los resultados obtenidos fueron expuestos finalmente en el Senado el 20 de diciembre del mismo año (31) y el texto definitivo por el que se establecía la tasa coyuntural en Francia tuvo lugar el 30 de diciembre con entrada en vigor a primeros de enero de 1975 tras la publicación de la ley nº 74/1169 instituant un prélèvement conjoncturel (32).

A partir de dicho momento, se fueron dictando nuevas disposiciones que completaban el texto inicial llenando los huecos y lagunas que la ley de aplicación de la tasa había dejado inicialmente. Dentro de estas medidas se encuentran las adoptadas referentes al campo de aplicación de la tasa, a las modalidades de cálculo del margen y al modo de aplicar los coeficientes correctores del margen de referencia, así como algunas reglas referentes a su manera de aplicación a las entidades bancarias, financieras, crediticias y aseguradoras - que no habían sido consideradas suficientemente en el texto inicial y que por lo tanto necesitaban de un tratamiento más detenido (33).

Con posterioridad, han ido apareciendo algunas disposiciones suprimiendo el pago de los ingresos a cuenta por parte de las empresas (34), o desarrollando algunas instituciones de control y gestión de la tasa (35), o la composición de algunos de sus órganos ad--

ministrativos (36), o reiterados descuentos (37), hasta desembocar el 3 de octubre de 1975 en la supresión de la tasa con carácter provisional (38) por cuanto, puede decirse que a lo largo de 1975 no ha tenido más que una aplicación teórica, habida cuenta de que la evolución experimentada en dicho período por el índice de precios al consumo ha posibilitado su supresión a partir de primeros de septiembre y las dificultades financieras que venían atravesando las empresas habían, asimismo, aconsejado la supresión de las obligaciones a cuenta el 30 de abril y el 31 de julio del mismo año.

La ley de finanzas para 1976 había previsto el restablecimiento de la nueva figura en el supuesto de que el índice de los precios al consumo del grupo "productos manufacturados privados" sobrepasase el 3% durante un período de tres meses consecutivos, pero debido a que para dicho año los niveles inflacionistas del país no rebasaron la cifra estipulada; es decir, en torno al 8%, no hubo lugar a la aplicación de la tasa coyuntural durante 1976, aunque sí parcialmente en lo que se refería a determinadas actividades (39).

Por último, y para finalizar con este apartado, dentro del cuadro del programa antiinflacionista elaborado por el Gobierno francés para 1977 y junto a las disposiciones reglamentarias que en materia de precios fueron adoptadas (40), la ley de finanzas para 1977 en su artículo 9, (41) preveía la aplicación de la tasa coyuntural a partir del 1 de enero del citado año en los términos que establecía la ley nº 74-1169 de 1974, aunque introduciendo algunas modificaciones en el tema concerniente a los pagos a cuenta, ya que el legislador había suprimido los primeros descuentos que tenían lugar al final del primer trimestre y los había subordinado a la obligación de efectuar

5) 1

el pago al finalizar el primer semestre siempre y cuando el aumento experimentado por el índice de precios al consumo del grupo "productos manufacturados privados" fuese superior al 2,5% durante un período de seis meses consecutivos (42), lo que suponía que el tope inflacionista fijado por las autoridades para todo el año no debería ser superior al 5% en lo que respecta a dichos productos.

Finalmente, la tasa coyuntural contra la inflación no ha sido reconsiderada por la ley de finanzas para 1978 de manera que ha dejado de tener aplicación en el vecino país a partir del 1 de enero de dicho año, por lo que a partir de esa fecha las empresas se han visto desligadas de toda obligación de pago por dicho concepto (43).

IV. - FUNDAMENTOS TEORICOS, CARACTERISTICAS Y PRINCIPIOS DE LA TASA COYUNTURAL.

La idea de establecer una tasa de tipo fiscal destinada a luchar contra la inflación ha sido el fruto de dos tipos de reflexiones:

1. En primer lugar, de los resultados que se derivaron de las políticas estabilizadoras que se venían aplicando en Francia desde 1968 y que a finales de 1973 habían mostrado su incapacidad para hacer frente al proceso inflacionista. Según se desprende de algunos trabajos sobre el tema (44), tanto las políticas de precios como de salarios se han mostrado inoperantes ante la stagflation, con algunas excepciones como ha sido el caso de Alemania, de ahí que se haya planteado la necesidad de buscar nuevas fórmulas que puedan hacer

frente al fenómeno de una forma más eficaz.

Por una parte, aquellas políticas económicas que a semejanza de las adoptadas en Francia, han buscado la solución al problema inflacionista implantando una amplia gama de medidas y controles reglamentarios esencialmente limitados a los precios tales como, medidas fiscales, controles de precios y márgenes comerciales, acuerdos marco, programas concertados, etc., no han dado los resultados apetecidos y se han mostrado en cierto modo inoperantes en la crisis actual.

Por otro lado, las políticas de rentas y precios, parecidas a las que se han aplicado en los últimos años en países como Estados Unidos o Gran Bretaña entre 1971 y 1973, y que se han esforzado en hacer respetar los criterios y normas acordados por las autoridades gubernamentales y las distintas fuerzas económicas y sociales (sindicatos de trabajadores y de empresarios) tampoco han llegado a -- buen término en tanto los pactos sociales han sido rotos en los momentos más críticos del proceso inflacionista.

Ante este estado de cosas, la mirada se ha dirigido en busca de un nuevo horizonte que nos trajese renovadas esperanzas para poder atajar con mayor eficacia la inflación galopante que se ha extendido a partir de 1968, lo que ha provocado una profunda reflexión en torno a las salidas que puede encontrar la crisis (45).

2. El segundo núcleo de razonamientos proviene de la consideración de que los agentes económicos (especialmente las empresas), aprovechan una situación privilegiada o de mal funcionamiento del --

mercado para incrementar los precios retributivos de sus factores, más allá de un límite estimable, de forma que favorecen el desarrollo de la inflación.

Esta reflexión ha desembocado en la idea de que el mejor medio de hacer cesar o de limitar estas anticipaciones inflacionistas y el enriquecimiento sin justa causa de las distintas empresas que -- lo posibilitan, es mediante el establecimiento de un impuesto o cualquier otra medida de caracteres análogos que grave fuertemente los crecimientos de valor añadido que provocan cuando éstos sobrepasen un límite considerado como normal o admisible a escala nacional, lo que supone, la necesidad de poder distinguir en la evolución del valor añadido una parte imputable a su crecimiento en volumen y otra atribuible a la subida de los precios. Ahora bien, si este propósito se hace difícilmente posible en la contabilidad nacional y a escala macroeconómica, los problemas y dificultades que se presentan cuando desagregamos la distinción por ramas o sectores y más aún, por empresas, es mucho mayor, por lo que las simplificaciones que requiere la aplicación de una tasa coyuntural son grandes lo que a su vez precisa de un criterio de delimitación de las empresas que van a quedar sometidas a la misma y cuales no.

Una vez expuestos los fundamentos que han condicionado el establecimiento de una figura de este tipo como instrumento antiinflacionista, y antes de introducirnos en los capítulos que siguen con el estudio pormenorizado de la estructura, principios y elementos -- que la configuran, vamos brevemente a exponer en lo que sigue algunos de los aspectos más significativos que caracterizan a la tasa coyuntural al objeto de facilitar al lector una ligera idea de cuál es el contenido y significado de este nuevo instrumento.

IV. 1. - Características principales de la tasa coyuntural

IV. 1. 1. Número limitado de empresas sujetas.

Se trata de determinar qué y cuáles son las empresas que quedan sujetas al campo de aplicación de la exacción coyuntural. Los trabajos preparatorios, así como las reformulaciones que posteriormente se hicieron hasta desembocar en la publicación del texto legal definitivo, han coincidido en admitir que sólo deben quedar sometidas aquellas empresas que por su tamaño juegan un papel importante en la actividad económica, particularmente en lo referente a los precios y a las remuneraciones de los distintos medios productivos.

Los criterios configurados de las empresas que reúnen estas características han sido generalmente, el del volumen de ventas o cifra de negocios realizado por la entidad productiva y el número de trabajadores que emplea, aunque también se ha barajado la posibilidad de estimar el capital productivo. Sin embargo, habida cuenta de que estas notas no son representativas para catalogar su dimensión - cuando se aplica a distintas ramas o sectores, se ha preferido establecer límites distintos para las empresas industriales con relación a las comerciales o agrícolas de manera que, sólo aquellas que rebasen los citados umbrales quedan sometidas, en principio, a la tasa coyuntural.

IV. 1. 2. - Carácter temporal y reembolsable.

Otra nota que caracteriza a la tasa coyuntural es su carácter temporal, por cuanto, y según dispone su ley de creación (46), sólo

lo será aplicable cuando la tasa de inflación supere unos valores establecidos por el Gobierno, de modo que cesa en su cometido si durante el período estipulado la inflación real no supera tales límites.

En lo que respecta a su carácter reembolsable, el hecho de que no sea propiamente un impuesto sino una carga que recae sobre la tesorería de las empresas como si se tratara de un ahorro forzoso, aconseja la no afectación de los ingresos que se obtengan por tal concepto a ninguna clase de gasto, ni tan siquiera a engrosar con carácter definitivo las arcas públicas. Por el contrario, la exclusiva finalidad antiinflacionista que persigue aconseja que las sumas ingresadas sean reembolsadas a las respectivas empresas cuando cese la inflación o lo que es lo mismo, deje de ser aplicada la exacción. Sin embargo, con la finalidad de que tales devoluciones no generen un exceso de liquidez en el sistema que promueva nuevas amenazas en los precios, tales reembolsos deberán ser afectados por las empresas durante un período de uno o dos años a la financiación de nuevas inversiones.

IV.1.3.- La consideración de casos excepcionales.

Por razones meramente de eficacia y racionalidad y en vista de las necesarias simplificaciones que la puesta en vigor de este nuevo instrumento requiere, se prevé la posibilidad de crear una Comisión que considere y estudie los casos alegados por las propias empresas y en los que se demuestre que no es responsable de los crecimientos habidos en su valor añadido, y en consecuencia, no debe quedar sujeta al pago de la obligación. La existencia de una insti-

tución de este tipo pone de manifiesto el recelo que los propios configuradores de la tasa muestran por su eficacia y su alcance.

IV. 2. - Los principios que rigen la tasa coyuntural.

IV. 2. 1. - Tipo y base.

La tasa coyuntural tiene un tipo único que se gira sobre una base que está formada por los incrementos de valor añadido o margen habidos en un período de tiempo determinado que normalmente es un año. Por lo tanto, una primera aproximación de cuál es el valor de esta base viene dado por la diferencia existente entre el valor añadido obtenido al final de un período o año (n), también denominado margen del período y el valor añadido correspondiente al período anterior (n-1), o lo que es lo mismo, el margen de referencia.

IV. 2. 2. - Definición del margen.

El margen es el término con el que se viene denominando al valor añadido económico en contraposición al concepto de valor añadido fiscal que no sirve para definir lo que debe constituir la base de la exacción. Por ello, se precisa una previa delimitación de qué se entiende por margen y de qué manera se obtiene.

No vamos a introducirnos en la variada y compleja problemática que entraña la definición de valor añadido económico, (que co

mo hemos dicho corresponde al concepto de margen), por ser tratado en un capítulo posterior. A nuestros efectos lo único que conviene reseñar aquí es que, de la diferencia obtenida tras restar del margen del período el margen de referencia es la que constituye la base de la exacción, y que se viene conociendo como exceso de margen o excedente inflacionista.

Solamente cabe hacer una pequeña aclaración y es que, al objeto de tener en cuenta las condiciones de determinación de los precios en los mercados internacionales por el juego de la concurrencia exterior, y para respetar la necesaria igualdad en los mercados exteriores entre las empresas nacionales y las extranjeras, se ha convenido someter a la exacción coyuntural solamente aquellos incrementos de margen que pueden ser llamados internos, para lo cual, se excluye del incremento de margen total un porcentaje que viene establecido en función de la relación existente entre las exportaciones y la cifra de negocios.

Así pues, aquellas empresas que lo deseen pueden considerar, a efectos de la tasa, sólo los crecimientos interiores de margen.

IV. 2. 3. - Correcciones en el margen de referencia.

En base a que sólo los incrementos de margen injustificados deben ser sometidos a la exacción coyuntural, deben practicarse algunos ajustes y correcciones en el margen de referencia cuando de su aumento se derive que ha obedecido a razones y causas que escapan a la voluntad empresarial. Tales ajustes pueden ser:

a) Correcciones para tener en cuenta los aumentos de los - medios de producción. Si como es previsible, muchos de los crecimientos experimentados por el margen se deben a un mayor empleo de trabajadores o de capital, no puede decirse que provoquen una -- acción inflacionista y por lo tanto no deberán quedar sujetas a la ta-- sa. De ahí la necesidad de aumentar el margen de referencia en una cuantía que refleje dicho aumento de los medios de producción emplea-- dos, para de este modo, conseguir que la base obtenida o excedente - inflacionista sea menor al haber aumentado el sustraendo de la dife-- rencia.

b) Correcciones para tener en cuenta la evolución previsi-- ble de los precios. El margen de referencia deberá ser igualmente - ajustado, o mejor dicho incrementado, por otro porcentaje que refleje el crecimiento que han experimentado los precios de los inputs que utiliza la empresa ya que no cabe responsabilizarla de dicha evolu-- ción.

c) Correcciones para tener en cuenta las ganancias de pro-- ductividad. De igual manera, las mayores remuneraciones que perci-- ben los distintos elementos que componen el valor añadido como consecuencia de mayores productividades, reflejan unos incrementos de margen que asimismo, tampoco son inflacionistas y por lo tanto, requieren de una corrección. Para ello, se aumenta el margen de refe-- rencia en un porcentaje que refleje dichas ganancias de productividad al objeto, como en los casos anteriores, de que al crecer el sustraen-- do (margen de referencia) con relación al minuendo (margen del pe-- ríodo), el exceso de margen es menor y en consecuencia, la cuantía a pagar.

d) Otras correcciones. Por último, existen un conjunto de aspectos que de alguna manera pueden generar crecimientos de margen, sin que quepa culpar a la empresa por ello ni considerar que - tienen una acción inflacionista, como son, pérdidas de explotación en el ejercicio de referencia, incrementos retributivos salariales a través de una política impuesta de salarios mínimos, etc., los cuales - son también causa de que se proceda al ajuste o corrección oportuna en el margen de referencia.

IV. 3. - Recursos a la comisión de la tasa coyuntural.

La posibilidad de que puedan derivarse graves injusticias y discriminación ante la simplificación técnica que ha tenido que practicarse en la estructura de la tasa coyuntural para que pudiera ser aplicada con unas ciertas garantías de efectividad, han aconsejado la oportunidad de crear un órgano institucional o Comisión ante el cual pueden dirigirse todas aquellas empresas que pretendan obtener la - dispensa total o parcial de la obligación siempre y cuando argumenten que sus incrementos de valor añadido resultan, enteramente o en parte, de circunstancias particulares de orden económico o jurídico, ajenas a todo carácter inflacionista.

IV. 4. - Pago de la exacción.

El pago deberá ser efectuado por las empresas en forma de descuentos periódicos o pagos a cuenta.

Resumiendo pues, puede decirse que la tasa coyuntural es un arma excepcional de lucha contra la inflación y que en sí misma, tiene un carácter excepcional por su estructura y por su cometido.

Pasamos pues en los capítulos que siguen, a introducirnos en el estudio y análisis de los distintos problemas que se plantean - en la estructura y diseño de un instrumento como es la tasa coyuntural.

ANEXO AL CAPITULO 3

CUADRO ESTADISTICO Nº 1

EVOLUCION DE LOS PRECIOS AL CONSUMO EN FRANCIA ENTRE 1962-1970

AÑOS	Sector primario	Sector secundario	Sector Servicios	Indice general
1962 Indice 100	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0
1963	105, 2	103, 0	109, 2	104, 8
1964	109, 2	105, 5	115, 4	108, 4
1965	111, 6	106, 9	122, 9	111, 1
1966	114, 4	108, 2	130, 2	114, 1
1967	116, 4	110, 0	140, 5	117, 2
1968	120, 4	113, 4	155, 4	122, 5
1969	126, 6	119, 9	167, 7	130, 4
1970	135, 3	124, 0	179, 1	137, 2
Tasa de crecimiento	Sector primario	Sector secundario	Sector Servicios	Tasa total de crecimiento.
1963/62	5, 2%	3, 0%	9, 2%	4, 8%
1964/63	3, 8%	2, 4%	5, 7%	3, 4%
1965/64	2, 2%	1, 3%	6, 5%	2, 5%
1966/65	2, 5%	1, 2%	5, 9%	2, 7%
1967/66	1, 7%	1, 7%	7, 9%	2, 7%
1968/67	3, 4%	3, 1%	10, 6%	4, 5%
1969/68	5, 1%	5, 7%	7, 9%	6, 4%
1970/69	6, 9%	3, 4%	6, 8%	5, 2%

FUENTES: I. N. S. E. E. *Annuaire Statistiques.*

CUADRO ESTADISTICO Nº 2

EVOLUCION DE LOS PRECIOS AL CONSUMO EN FRANCIA ENTRE 1970-75

AÑOS	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario	Indice global
1970 Indice 100	100,0	100,0	100,0	100,0
1971	106,4	104,3	106,5	105,5
1972	114,8	109,1	113,2	112,0
1973	125,6	114,6	122,5	120,2
1974	141,4	133,1	136,7	136,7
1975	157,5	148,2	154,0	152,8
Tasa de crecimiento				
1971/70	6,4%	4,3%	6,5%	5,5%
1972/71	7,9%	4,6%	6,4%	6,2%
1973/72	9,4%	5,0%	8,1%	7,3%
1974/73	12,6%	16,7%	11,6%	13,8%
1975/74	11,4%	11,3%	12,7%	11,8%

FUENTES: I. N. S. E. E. Annuaires Statistiques.

CUADRO ESTADISTICO Nº 3

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Francia	4,4%	6,7%	5,5%	5,4%	5,7%	7,3%	10,0%
Estados Unidos	3,7%	4,9%	5,5%	4,7%	3,2%	5,6%	10,3%
Gran Bretaña	4,1%	5,6%	7,3%	8,8%	7,5%	7,4%	12,2%
O.C.D.E.	2,2%	4,6%	6,1%	6,7%	9,2%	---	---

FUENTES: O.C.D.E. Prix du P.I.B.

41

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Comptes de la Nation 1965-1975. l'INSEE.
- (2) Ver Jean Marczewski: Inflation et chômage en France, en Economica 1977.
- (3) Una exposición de la metodología seguida por J. Marczewski para determinar la contribución que ha tenido en la inflación cada factor productivo, puede encontrarse en: L'inflation et le chômage en -- France; Revue de la Concurrence des Prix et de la Consommation Nº 2, octobre 1977. Ministère de l'Economie et des Finances, -- pp. 24 y ss.
- (4) En estos mismos términos se expresaba M. Raymond Barre el 22 de septiembre de 1976. Ver: Programme de lutte contre l'inflation Conférence de presse de M. Raymond Barre, premier ministre. Service de l'information. Ministère de l'Economie et des Finances.
- (5) Fijémonos que en el cuadro primero la contribución de los salarios al proceso inflacionista es del 48,6% y en el segundo la contribución del consumo es del 54,8%, y la misma correlación se da para los otros dos elementos, rentas brutas de las empresas e inversión.
- (6) Ver. J.M. Cousineau et R. Lacroix: L'indexation des salaires et le retour à la stabilité des prix, en Canadian Public Policy, - - spring 1977.

- 60 14
- (7) Acerca de este comportamiento de la inflación puede consultarse:
J-P. Mockers: L'inflation en France 1945-1975. París. Edition -
Cujas 1975, vol. 15 nº 4.
 - (8) Ver Coyuntura Económica nº 8 pp. 8 y ss. editada por el Servicio
de Estudios y Programación de la Confederación Española de las -
Cajas de Ahorro, y Etudes Economiques de l'OCDE. France: años
1973-74-75-76-77.
 - (9) Ver: Les objectifs et les moyens de la lutte contre l'inflation. Con-
ference de presse tenue par M. J-P Fourcade le 12-6-1974. Mi-
nistere de l'Economie et des Finances. Service de l'Information -
juin 1974.
 - (10) Ver: De Wulf L.: The Taxe Conjoncturell: Can It Work? Bull Inst.
Fiscal. Doc. march 1976
 - (11) Ver: Le prélèvement conjoncturell. Ministère de l'Economie et -
des Finances. Service de l'Information. Direction Générale des -
Impôts. Diffusion 2/75/4
 - (12) Ver: M. T. Summer: Le prélèvement conjoncturell (With English
Summary) en Public Finance. 1975
 - (13) Ver: Jean-Paul Courthéoux. Un essai de mesure anti-inflationnis-
te: Le prélèvement conjoncturel, en Notes et Etudes Documentai-
res Nº 4306-4307
 - (14) Rapport fait au nom de la Commission des Finances, de l'Econo-
mie générale et du Plan sur le projet de loi, adopté par le Senat,
instituant un prélèvement conjoncturel par M. Papon, Annexe au
proces-verbal de la seance du 27 novembre 1974. pp. 38

- (15) Ver anexo al presente capítulo. Cuadro estadístico nº 1

- (16) Ver anexo al presente capítulo. Cuadro estadístico nº 2

- (17) Ver. A. Cotta. *Inflation et croissance*, PUF, París 1974

- (18) Ver M. Bogda: *L'industrie, frein ou moteur de l'inflation*, en --
Economie et Statistiques, avril 1976

- (19) Los presentes datos han sido extraídos del *Bulletins mensuels de statistiques*. I. N. S. E. E.

- (20) Ver, sobre este punto J. Charpy: *La politique des prix*. París -
1973. PUF; E. Alphandery et G. Delsupere: *Les politiques de sta-
bilisation*, París 1974. PUF collection. *L'Economiste*, así como -
el artículo publicado en *Le Monde* el 5 de julio de 1974, por L. Sto-
leru: *Taxer l'inflation: Des mécanismes regulateurs qui patinent*.

- (21) Una breve exposición de cuáles fueron estas medidas puede verse
en: *Coyuntura Económica* nº 8 pp. 13 y ss. editada por el Servi-
cio de Estudios y Programación de la Confederación Española de
las Cajas de Ahorro. También ver: Cuadro de las políticas econó-
micas en Francia entre 1. 973-77.

- (22) La composición de la Comisión que dictaminó el Informe Chavanon
estaba formada por los siguientes miembros:
Presidente: M. Chavanon, Presidente de la Sección de Finanzas -
del Consejo de Estado
Miembros: Señor M. Coudé du Foresto, Ponente general de la Co-
misión de Finanzas, del Control Presupuestario y de las Cuentas
Económicas de la Nación, del Senado; Señor M. Papon, Ponente -

general de la Comisión de Finanzas, de Economía General y del Plan de la Asamblea Nacional; Señor Courthéoux, profesor de Investigación en el Centro Nacional Frances de Comercio Exterior; Señor Gorse, director general del Centro Francés de Comercio Exterior; Señor Mentre, director del Crédito Nacional; Señor J. Serisé, presidente-director general del Consejo de Empresarios. Ponente: Señor Weydert, jefe de servicio del Ministerio de Economía y Finanzas. El Director General de Impuestos, el Director General de la Concurrencia y de Precios, el Director de Previsión o sus representantes participaron igualmente en los trabajos de grupo.

- (23) Rapport du Groupe d'Etude institue par l'arrête du 1 juillet 1974, et publié dans le Bulletin n° 22 du Sénat. Cinquième legislature, 1974-75.
- (24) Projet de loi n° 22 et 65 (1974-1975). Institution d'un prélèvement conjoncturel. Discussion d'un projet de loi déclaré d'urgence (p. - 1615). Journal Officiel de la Republique Française du 31 octobre 1974. Débats Parlementaires Sénat.
- (25) Rapport de M. Yvon Coudé du Foresto, au nom de la commission des finances n° 24 et 65 (1974-75), Journal Officiel de la Republique Française. Debats Parlementaires. Sénat.
- (26) Projet de loi adopte par le Sénat instituant un prélèvement conjoncturel transmis par M. Le Premier Ministre a M. le Président de l'Assemblée Nationale.
Assemblée Nationale n° 1274. Cinquième Legislature (1974-75).

- (27) Rapport de M. Papon au nom de la commission des finances de -
l'economie générale et du Plan sur le projet de loi adopté par le
Sénat instituant un prélèvement conjoncturel. Assemblée Nationa-
le N° 1342. Cinquième législature (1974-75). Esta comisión está
compuesta por: MM. Icart (presidente) M. Papon (ponente), Fossé,
Louis Sallé, Schloesing (vicepresidentes), Robert Bisson, Cornet
Voisin (secretarios) y 56 diputados más.
- (28) Discussion, les 3, 4 et 5 decembre 1974. Assemblée Nationale. -
Cinquième législature (1974-75). Journal Officiel de la Republique
Française. Débats Parlementaires. Cinquième législature (1974-
-75).
- (29) Projet de loi modifié par l'Assemblée Nationale après déclaration
d'urgence instituant un prélèvement conjoncturel transmis par M.
le Premier Ministre à M. le Président du Sénat. (renvoyé à la --
Commission des Finances, du Contrôle Budgétaire et des Comp--
tes économiques de la Nation). Bulletin n° 122 du Sénat. (1974-75).
- (30) Rapport fait au nom de la Commission mixte paritaire chargée de
proposer un texte sur les dispositions restant en discussion du --
projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel, par M. Mau-
rice Papon. Assemblée Nationale N° 1407. Cinquième législature
(1974-75). La comisión estaba compuesta por: MM. Icart (presi-
dente), Edouard Bonnefous (vicepresidente), M. Papon (ponente) e
Ivon Coudé du Foresto (ponente). El resto de los miembros esta--
ban formados por una representación paritaria de senadores y di-
putados. El mismo texto se encuentra igualmente en el Bulletin --
N° 153 du Sénat (1974-75).

- (31) Institution d'un prélèvement conjoncturel. Adoption des conclusions d'une commission mixte paritaire. Journal Officiel de la République Française du 20 décembre 1974 (pp. 3182). Debats parlementaires. Sénat.
- (32) Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. (Journal Officiel de la République Française, du 3 janvier 1975 (pp. 131).
- (33) Estas medidas están incluidas en, Le Decret n° 75-213 du 2 avril 1975, fixant les conditions d'application de la loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la République Française du 4 avril 1975 (pp. 3566).
- (34) Suppression du premier acompte provisionnel du prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la République Française du 26 avril 1975 (pp. 4924).
- (35) Dècret n° 75-291 du 24 avril 1975 relatif à la commission du prélèvement créée par la loi n° 74-1169 du 30 decembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la République Française du 27 avril 1975 (pp. 4336)
- (36) Dècret portant nomination du président de la commission du prélèvement. Journal Officiel de la République Française du 27 de - avril 1975 (pp. 4337).
- (37) Suppression du deuxième acompte provisionnel du prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la République Française du 27 juillet 1975 (pp. 7639).

- (38) Suppression du prélèvement conjoncturel institué par la loi n° -- 74-1169 du 30 décembre 1974. Journal O'iciel de la Republique - Française du 3 octobre 1975. (pp. 10247)
- (39) En este sentido, el artículo 11 de la ley de finanzas para 1976 instituí una tasa coyuntural del 20% sobre la fracción de beneficios industriales y comerciales resultantes de la producción y distribución de películas pornográficas y de violencia. Instruction des 8 mars 1976. Prélèvement spécial sur les benefices del films -- pornographiques ou d'incitacion à la violence.
- (40) Ver: Le gel des prix. Explication pratiques par secteurs. (reunión de la presse spécialisée autour de M. Claude Villain. Directeur - Générale de la Concurrence et des Prix le 1^{er} octobre 1976) Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'Information.
- (41) Loi n° 76-1232 du 29 decembre 1976.
- (42) Ver: Presentation de la loi de Finances devant l'Assemblée Nationale (exposé de M. Michel Durafour, Ministre Dèlègué à l'Economie et aux Finances. Ministère de l'Economie et des Finances. - Service de l'Information. Allocutions ministérielles. 10/76/13.)
- (43) Las causas que han motivado la supresión de este nuevo instrumento de lucha contra la inflación pueden encontrarse en el Capítulo del presente trabajo.
- (44) Ver. D. Deruelle: Hausses a court terme du salaire nominal, tension du marché du travail et mouvement des prix et du S.M.I.G. en Revue Economique, may 1975.

- (45) Hemos elaborado un cuadro estadístico que refleja la tasa de crecimiento de los precios entre 1968 y 1974 de los tres países más representativos de este fenómeno, y que exponemos en el Cuadro nº 3 del anexo al presente capítulo.
- (46) Ver. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la République Française du 3 janvier 1975.

ESTRUCTURA DE LA TASA COYUNTURAL

C A P I T U L O 4

CONSIDERACIONES EN TORNO

AL VALOR AÑADIDO

CAPITULO 4

CONSIDERACIONES EN TORNO AL VALOR AÑADIDO

I. - INTRODUCCION

II. - EL VALOR AÑADIDO ECONOMICO

III. - EL CONCEPTO DE "MARGEN"

III. 1. El problema de los stocks

III. 2. Los gastos financieros

III. 3. El tratamiento de los impuestos

III. 4. El problema de las amortizaciones

IV. - LA DEFINICION DE MARGEN

CONSIDERACIONES EN TORNO AL VALOR AÑADIDO

I. - INTRODUCCION.

Una vez que ha quedado expuesta de una forma general - el contenido y alcance de la tasa coyuntural, el capítulo presente - pretende abordar su análisis, no como un impuesto suplementario que puede aumentar la suficiencia del sistema tributario sino como una tasa íntegramente reembolsable y de duración temporal que recae sobre los aumentos puramente nominales del valor añadido de las empresas que no corresponda a un crecimiento en el volumen - real de actividad.

En este sentido, se puede afirmar que sólo serán objeto de exacción por medio de la tasa aquel conjunto de empresas y actividades que ejerciendo un papel importante como motor de la economía trasladan sus incrementos de valor añadido al sistema general de precios, de modo que la masa de rentas que distribuyen entre -- los distintos factores productivos que utilizan no corresponden a -- incrementos reales de productividad por lo que cualquier aumento - en el montante total de su valor añadido tiene una clara incidencia - inflacionista.

La tasa coyuntural es pues, un instrumento de lucha contra la inflación cuyo principal objetivo no es otro que motivar a las empresas más relevantes desde una perspectiva económica a abandonar su comportamiento inflacionista y en definitiva su gestión económica y financiera, por cuanto de esta actitud se derivan unos claros efec--

tos sobre la subida de los precios.

Sin embargo, si bien es cierta la anterior aseveración en el sentido de que en la empresa convergen una serie de elementos que trasladan a los precios finales cualquier modificación que en ellos se produzcan y por lo tanto generan tensiones inflacionis--tas, no podemos hacer extensiva esta afirmación a todos los elementos que concurren en la determinación del valor añadido de la empresa puesto que como veremos en capítulos posteriores, no todos estos elementos están conectados estrechamente en sus modificaciones -- con el propio comportamiento empresarial. De ahí que, hacer re--caer la tasa coyuntural como medida penalizadora sobre toda modificación al alza de los elementos que concurren en la determinación del valor añadido, sin diferenciar entre aquellos cambios que -- dependen del comportamiento de la empresa en su gestión, de aquellos otros que se deben a causas ajenas a su voluntad, resulta a todas luces injustificado por lo que habrá que dedicar un capítulo a estudiar este problema para poder llegar a una determinación de la base acorde con las pretensiones que persigue la tasa coyuntural.

Esta exposición plantea ya en si, desde el punto de vista de la equidad y de la eficacia, los primeros problemas que surgen a la hora de delimitar la base de la exacción y en definitiva su cálculo, y que se concretan en el análisis y estudio que el comporta--miento de determinadas empresas puede tener sobre el nivel de precios. Este estudio y análisis se dirige fundamentalmente a precisar y definir qué es lo que se entiende por valor añadido por cuanto constituye el mecanismo básico que utilizan los distintos agentes de producción para subir los precios finales de los bienes y servicios a -- través de aumentos en los niveles de retribución de los distintos elementos que lo componen.

Este ha sido precisamente el camino que se ha seguido en Francia por los grupos de estudios a la hora de abordar el análisis de los principios que rigen a la tasa coyuntural (1), estableciendo que ésta no debe configurarse y tomarse sino como un instrumento de control flexible de los valores añadidos (2). Por tanto, nuestro primer problema será el de definir qué tipo de valor añadido es el que debemos considerar a la hora de establecer la tasa y cómo podemos llegar a su delimitación.

Cabe decir que el valor añadido lo tomamos como término de referencia precisamente porque representa a su vez, un indicador de la actividad productiva de la empresa medida a precios de mercado y un indicador de las rentas creadas o distribuídas, por tanto constituye la variable básica sobre la que resulta necesario actuar para controlar toda traslación que se produzca en principio desde la retribución de los factores a los precios, por lo que habrá que establecer una norma de crecimiento de los valores añadidos al objeto de llamar la atención de aquellas empresas que en su comportamiento rebasen dicha norma. Por tanto, nuestro análisis debe dirigirse en primer lugar a obtener una definición del valor añadido para pasar posteriormente a precisar el contenido de la base y demás problemas técnicos que se originan.

II. EL VALOR AÑADIDO ECONOMICO.

La mayoría de los estudios que se han realizado en este sentido han venido a coincidir en mostrar la conveniencia de establecer una noción de valor añadido distinta de la noción fiscal que rige para el TVA (3), consistente en deducir del valor total de la produc-

ción el valor del consumo intermediario, con lo que obtenemos el valor añadido económico. La razón fundamental que se ha sostenido para defender esta nueva noción ha sido que en la mayoría de los casos las medidas antiinflacionistas tienen una naturaleza esencialmente económica y no fiscal, de ahí la necesidad de establecer un nuevo concepto de valor añadido que contenga los elementos que en mayor medida producen efectos sobre los precios y no sobre otros aspectos de la actividad económica que serían propios de un tratamiento fiscal. (4).

La respuesta a este problema puede intentarse mediante una visión simplificada de la estructura de los costes de la empresa como es la que proporciona el estudio de las cuentas de explotación en las que se especifican los distintos componentes del coste, sobre todo, en lo que se refiere a establecer una diferenciación entre "inputs primarios", definidos como aquéllos que se identifican con los llamados factores originarios de la producción en el sentido de que no han sufrido transformación alguna ni se han introducido en proceso productivo alguno, e "inputs intermedios" referidos a aquéllas entradas que proceden de otros sectores económicos y que por tanto han sufrido algún cambio a través del correspondiente proceso productivo.

La razón por la cual hemos establecido esta diferenciación entre inputs intermedios e inputs primarios es para poder discriminar de alguna manera entre aquellos componentes del coste, y por lo tanto del valor añadido, cuyo comportamiento inflacionista es independiente de la actuación de la propia empresa por cuanto el valor de mercado o lo que es lo mismo, el precio de contratación de estos inputs intermedios viene ya dado por los demás sectores a los

cuales recurrimos, y aquellos componentes del valor añadido que la propia empresa puede inflar unilateralmente produciendo efectos inflacionistas de la que ella es directamente responsable.

Un tratamiento homogéneo de ambas clases de inputs, -- utilizados para producir el output correspondiente, resultaría claramente injustificado e ineficaz para las pretensiones que perseguimos con el establecimiento de una tasa coyuntural, porque, como ha dicho M. J-P. Fourcade (5) "la finalidad básica de la tasa coyuntural es el disuadir a las empresas a que modifiquen su comportamiento inflacionista", por lo tanto, se trata de actuar solamente sobre aquellos elementos del valor añadido o del coste sobre los que la empresa tiene plena autonomía en su retribución y pago y no sobre aquéllos que tiene que adquirir a unos precios que ya le vienen impuestos desde fuera.

Así pues, mediante esta división lo que pretendemos en líneas generales es separar, por un lado, aquellos elementos del coste que suponen la utilización de los outputs de otros sectores productivos, y por otro, la utilización de aquellos elementos que la empresa aplica sobre los anteriores para la obtención de su correspondiente output.

Partiendo de este planteamiento y como ya hemos insinuado anteriormente, tenemos que reconocer que el comportamiento de cada unidad productiva no puede ser responsable de los precios de aquellos bienes y servicios incluidos en el primer apartado y que -- hemos denominado inputs intermedios, puesto que serán las propias condiciones productivas de las empresas pertenecientes a los demás sectores, y en definitiva su comportamiento económico, el que determine el precio de dichos inputs, comportamiento y gestión

que resulta totalmente ajeno a la propia actuación empresarial de aquellas empresas que utilizan como inputs intermedios los outputs producidos por las primeras. Por tanto, las condiciones y estructuras productivas de las otras industrias serán, sin duda, los determinantes de los respectivos precios de dichos apartados por lo que no resulta razonable culpar a las industrias que utilizan estos inputs intermedios, responsables de la traslación que a los precios finales supone el incremento de coste que se produce como consecuencia de la subida experimentada en los precios de los inputs intermedios que utiliza en su proceso productivo y que supone un crecimiento en el valor añadido de la empresa.

Tendremos que desviar nuestra mirada hacia el segundo grupo de elementos que hemos aislado con la denominación de inputs primarios y que integran igualmente el valor añadido por la empresa o industria en cuestión, inputs que están relacionados directamente con la propia empresa o industria en lo que respecta a su retribución, puesto que en dicho grupo aparecen ya signos claros de que la responsabilidad de los agentes productivos, en lo que concierne a su retribución o remuneración, son manifiestos.

En efecto, dentro de este segundo grupo de inputs se encuentran incluidos elementos que en el proceso productivo desempeñan una especial relevancia no solo cuantitativa sino cualitativa. Elementos tales como el factor trabajo, el capital o las amortizaciones se nos presentan como factores imprescindibles en cualquier actuación productiva, y componentes básicos en la determinación del valor añadido de cada empresa, sobre cuyos precios, si que afecta de una manera directa y decisiva su comportamiento, la cual, en una situación favorable de mercado caracterizado por una

fuerte demanda no tiene más que repercutir o trasladar los aumentos experimentados en las retribuciones de los factores trabajo y capital a los precios de los outputs o productos finales lo que viene a explicar y a justificar la responsabilidad que las propias empre--sas tienen en el proceso inflacionista actual. Este esquema explicativo del proceso alcista en los precios no es más que una generalización del esquema espiral salarios-precios que refleja, cómo todo aumento en este componente del coste se ve compensado en sus efectos redistributivos por una subida en el nivel de precios, de modo que este ejemplo sería un caso concreto que clarificaría el es--quema que intentamos explicar.

Ahora bien, estas consideraciones que hemos realizado en torno a los inputs primarios y al papel determinante que juegan las empresas en la fijación de sus respectivas retribuciones, con el consiguiente incremento que ello ocasiona en el valor añadido y su posterior repercusión en el nivel general de precios de los outputs, no pueden hacerse extensivas a todos los inputs primarios que integran el valor añadido, ya que, si bien es cierto que en lo que con--cierne a remuneraciones del factor trabajo, intereses del capital, nivel de amortizaciones o gastos e ingresos financieros así como otras rúbricas que aparecen en la cuenta de explotación de las em--presas, deben de ser imputadas a la propia gestión empresarial -- que se erige pues en responsable directa de sus variaciones, existen otros componentes que forman parte del valor añadido, como -- ocurre con los impuestos, salarios mínimos establecidos por las -- respectivas políticas de salarios y rentas y otras que iremos considerando más adelante, sobre cuya elevación no cabe hacer culpable a la empresa.

¹ Esta puntualización resulta importante ya que si a través de la tasa coyuntural pretendemos penalizar aquellas empresas de cuyo comportamiento se derivan efectos inflacionistas, será preciso a nuestros propósitos delimitar dentro del concepto de valor añadido aquellos elementos sobre los que la empresa tiene plena autonomía para establecer su retribución puesto que solamente en este ámbito es donde podremos modificar la actuación empresarial en su comportamiento, con el establecimiento de la tasa, y por otro lado, elementales razones de justicia y eficacia nos muestran la necesidad de no penalizar a aquellas unidades de producción cuyos incrementos en sus valores añadidos obedecen a causas y medidas que escapan a su propia voluntad.

Por tanto, una vez expuestas estas breves consideraciones en torno al concepto de valor añadido y sobre los propósitos que nos guían a establecer una tasa coyuntural que tenga por objeto detener el proceso inflacionista, resulta necesario, al objeto de alcanzar los objetivos fijados, establecer y delimitar un concepto de valor añadido que resulte válido para alcanzar los objetivos previstos. En este sentido, la acuñación del nuevo concepto deberá recoger solamente aquellos elementos sobre los que el comportamiento de la empresa puede influir en uno u otro sentido, y que prácticamente pueden ser reducidos por su importancia cuantitativa a cuatro: retribuciones en concepto de trabajo o salarios, gastos financieros o retribuciones del factor capital, gastos de amortización o de reposición del capital fijo, y beneficios o retribuciones del factor empresarial. Por tanto, estos cuatro componentes pueden identificarse a groso modo con las retribuciones pagadas por el empresario a los cuatro factores de la producción que suelen estar presentes en toda actividad económica: el trabajo, el capital, la tierra y el factor empresarial.

Naturalmente, todo aumento que se dé en el precio de estos cuatro factores, o lo que es lo mismo, en el nivel de remuneración, se traducirá en un incremento monetario en el valor añadido que nos daría una primera aproximación del comportamiento inflacionista de la empresa en términos cuantitativos, por tanto definiremos el valor añadido teniendo en cuenta estos componentes lo que nos lleva a la noción de valor añadido económico frente a la noción fiscal que es utilizada para establecer un impuesto sobre el valor - añadido. Así pues, la noción económica del valor añadido, que es la que utilizaremos a partir de ahora al hablar de nuestra tasa coyuntural, no se limita en su cálculo a practicar una simple sustracción - entre el volumen de ventas realizadas y las compras sujetas a imposición sino que habrá que incluir además las variaciones de stock - al principio y final del ejercicio ya que estas variaciones afectarán directamente al valor añadido por la empresa en el ejercicio económico, así como otros conceptos tales como amortizaciones, gastos financieros, etc. que están incluidos en las cuentas de explotación y de cuyas anotaciones podemos extraer el valor añadido de la empresa en términos económicos.

Esta diferenciación entre la noción fiscal y económica resulta necesaria, no sólo por los distintos efectos que desde un punto de vista teórico se pueden derivar de la aplicación de uno u otro concepto, sino por las distintas rúbricas y elementos que exigen su cálculo por lo que no puede ser utilizado el concepto de valor añadido que rige en el TVA para calcular la base de la tasa coyuntural - que está constituyendo el objeto de estudio del presente capítulo (6). Además, la aplicación de una tasa coyuntural con finalidades antiinflacionistas, no sólo a las empresas que tienen un marcado carácter industrial, sino a toda clase de actividades productivas tanto agríco

las como industriales como de servicios, hace necesario su cálculo en actividades tales como las desempeñadas por empresas agrícolas o entidades bancarias, financieras o de seguros, actividades que han sido excluidas del impuesto sobre el valor añadido en la -- mayoría de los países que tienen establecida esta figura tributaria, razón que ha motivado la necesidad de calcular su valor al objeto -- de poder aplicarle la tasa coyuntural. Por otro lado, y en contraste con los principios de neutralidad fiscal y de alto nivel de recaudación que inspiran al TVA, es preciso resaltar que la tasa coyuntural tiene por finalidad fundamental modificar el comportamiento de las empresas de modo que no haya necesidad de aplicarle la exacción, por lo que cabe afirmar que se habrá conseguido alterar la -- gestión empresarial en el sentido deseado y óptimo cuando las variaciones experimentadas en los valores añadidos durante un período determinado de tiempo sea tal que el total de recaudación obtenida por aplicar la tasa coyuntural sea nula. Es decir, que mientras las finalidades que se persiguen con la implantación de un Impuesto sobre el Valor Añadido son de diverso carácter a saber; neutralidad fiscal, incrementos de recaudación, realizar unos mejores ajustes fiscales en frontera, repartir la carga impositiva uniformemente, etc., la finalidad básica de la exacción coyuntural o tasa coyuntural tal y como la venimos definiendo es hacer frente al proceso inflacionista tratando de modificar la actuación empresarial, y esto se consigue cuando el total de ingresos recaudados mediante su aplicación es nulo, puesto que en este caso lo que se quiere decir es -- que el comportamiento empresarial ha sido el deseado ya que de su gestión no se han producido efectos inflacionistas algunos. Es más, mientras que podemos afirmar con toda seguridad que un TVA no -- dirige su actuación en el sentido de modificar la política de precios existente, la tasa coyuntural se esfuerza en modificar dicho com--

portamiento de los precios de modo que si éstos superan determinados límites de crecimiento considerados permisibles, la exacción actúa penalizando a la empresa de cuyo comportamiento se derivan tales efectos.

III. - EL CONCEPTO DE "MARGEN"

Precisamente para evitar toda posible confusión entre el significado y contenido de los conceptos económicos y fiscal de valor añadido el Grupo de trabajo creado por el Gobierno francés al objeto de estudiar la posible aplicación de este nuevo instrumento de política económica, ha preferido referirse a la noción económica de valor añadido con la denominación de margen para evitar toda posible confusión con la base del impuesto sobre el valor añadido (7). Este mismo término al traducirlo al castellano refleja correctamente el mismo significado que se le ha querido dar en el vecino país por lo que seguiremos utilizando la misma denominación para referirnos a la noción económica del valor añadido.

No obstante, se ha planteado un problema en la delimitación del concepto de margen referido, a si la base de la tasa debe estar constituida o asociada a la noción de "margen bruto", o debemos utilizar un concepto más preciso y concreto. El problema de hecho se ha planteado en los siguientes términos: Todo cálculo del margen bruto, en la práctica comercial e industrial, se refiere a las diferencias existentes entre el volumen de ventas, cifra de negocios o precio de venta de un bien o servicio determinado y el coste total de las compras realizadas o coste unitario, incluyendo en dichos costes de compras toda serie de gastos accesorios en que se

incurran por cualquier concepto o motivo (8).

Si lo que queremos, en principio, es evitar todo crecimiento especulativo de los elementos del margen, podemos utilizar el margen bruto como base de la tasa coyuntural y por tanto, la exacción debe girarse sobre esta diferencia. Sin embargo, tal y como lo hemos definido, no excluye de su consideración un conjunto de cargas de carácter fiscal y financiero que sin duda pueden afectar a la estructura de precios finales de la empresa pero sobre los que no cabe establecer ninguna clase de control.

En este sentido, una apreciación más correcta de aquellos elementos del margen sobre los que cabe encontrar en las empresas una acción directa nos llevaría a una delimitación más concreta del margen, tal y como lo hemos establecido. Lo mismo cabe decir de otros elementos tales como las amortizaciones, puesto que pueden derivarse de su práctica comportamientos inflacionistas a través de amortizaciones aceleradas, etc., así como actuaciones especulativas y de todo tipo con claros efectos sobre el nivel general de precios, pero que debido a los problemas de orden técnico y administrativo que ha planteado su consideración es necesario realizar un análisis más detallado sobre sus posibles efectos.

El problema de fondo reside en saber si una tasa sobre las plusvalías generadas por la inflación debe establecerse sobre la diferencia entre el valor de las ventas y las compras (margen bruto) o por el contrario es preciso considerar un margen más delimitado y concreto en el que se deducirían determinadas cargas -- tales como costes de capital empleado, amortizaciones, impuestos, gastos financieros, etc. Una definición precisa y concreta de mar

gen se impone pues en este sentido, de modo que siguiendo las directrices marcadas por los trabajos realizados en Francia, podemos establecer los principios siguientes (9):

III. 1. - El problema de los stocks.

En razón a que hemos establecido la necesidad de utilizar una noción económica del valor añadido y no la noción fiscal, - se hace preciso, para calcular el margen, incluir en las compras la punci3n sobre los stocks y en las ventas la afectaci3n sobre los stocks, puesto que en caso contrario, es decir, si las variaciones no fuesen tomadas en cuenta, las empresas probablemente se verían tentadas a jugar con las formaciones o liquidaciones de stocks entre dos ejercicios para escapar a la aplicaci3n de la tasa. Por otro lado, es preciso igualmente tener en cuenta que cuando una empresa liquida su volumen de stocks el crecimiento de margen que - se produce tiene un carácter ficticio y por tanto no debe ser sometido a exacci3n (10).

Los elementos para calcular el margen son obtenidos de los datos contables del ejercicio, tal como son declarados para la liquidaci3n del impuesto sobre los beneficios comerciales e industriales (11). En este sentido y en lo que respecta al tratamiento de los stocks, el grupo de estudios creado en Francia presidido por MM Chavanon, ha establecido los siguientes criterios (12) referentes a si deben de incluirse las variaciones de los stocks en el cálculo de margen, de modo que los crecimientos de los stocks sean asimilados a las ventas y las disminuciones de los stocks a las compras.

El grupo de trabajo ha respondido afirmativamente a esta cuesti3n por las siguientes razones:



a) Siendo el valor añadido económico la diferencia entre la producción y el consumo intermedio, es necesario para calcular lo añadir a las compras la punción sobre los stocks y a las ventas la afectación a los stocks.

b) Si las variaciones de stocks no fuesen tenidas en cuenta, las empresas estarían tentadas a actuar sobre ellas para escapar a la tasa.

c) Cuando una empresa liquida sus stocks, su crecimiento de margen tiene un carácter ficticio y no debe ser sometido a la exacción.

Estas han sido las tres razones principales que se han aducido por el grupo de estudios que han elaborado el Informe Chavanon (13) para argumentar la conveniencia de incluir el volumen de stocks en la definición de margen. Sin embargo, algunos miembros del grupo han mantenido que, por el contrario, la toma en consideración de los aumentos de los stocks podría perjudicar a aquel grupo de empresas que atraviesan una crisis en sus ventas y que por tanto, acumulan grandes montantes de stocks en sus almacenes. En casos como éstos resultaría ilógico someter a la exacción unos crecimientos de margen del que la empresa no obtendría a corto --plazo ninguna renta y que en consecuencia no tendría efectos inflacionistas.

En cualquier caso, el problema se plantea en su mayor parte bajo una perspectiva teórica ya que si bien es posible que una empresa que disminuye sus ventas en un ejercicio pueda aumentar su margen sobre todo mediante un incremento en el nivel retributi-

vo de los propios factores; a saber, capital y factor empresarial, la realidad es que resulta muy dudoso que actúe en este sentido. - Lo lógico es que si la empresa está atravesando un período de crisis en el que las ventas descienden, no aumente su margen con relación al ejercicio precedente o, en todo caso, que su aumento de margen no supere al aumento medio experimentado por sus medios de producción (14).

Un tema que también ha revestido especial consideración en torno al problema de los stocks, es el referente a los criterios de valoración. En lo que respecta a la evaluación de los stocks, no parece necesario imponer a las empresas sujetas a la tasa coyuntural un método concreto de determinación del precio del coste, lo que si resulta obligado, al objeto de poder disponer de datos homogéneos, es el utilizar el mismo criterio de valoración tanto al principio del ejercicio económico como al final del mismo, en el período de referencia y en el del ejercicio en curso (15).

III. 2. - Los gastos financieros.

En lo que respecta a los gastos financieros, se ha estimado por regla general que deben ser objeto de deducciones a la hora de calcular el margen, puesto que en la definición de valor añadido-económico, son un elemento más, comprendido dentro de lo que -- constituye el consumo intermedio de las empresas. Sin embargo, - esta afirmación no es unánimemente compartida ya que se plantea la posibilidad de favorecer a aquellas empresas que recurren mayormente al endeudamiento externo para hacer frente a sus necesidades financieras frente a las que obtienen la mayor parte de sus recursos mediante la constitución de fondos y reservas, o lo que es lo mismo, mediante la autofinanciación.

En un proceso inflacionista no parece oportuno recurrir a créditos o cualquier otra modalidad de financiación externa puesto que en una situación en la que la política monetaria y crediticia ha encarecido notablemente la adquisición de recursos financieros, toda financiación empresarial que revista esta modalidad tendrá su reflejo en una elevación de los gastos financieros y posiblemente vía coste, en una elevación de los precios de los outputs. Por el contrario, parece más aconsejable favorecer en estos períodos la autofinanciación empresarial si es que las disponibilidades líquidas o la oferta monetaria no alcanza tasas de crecimiento capaces de satisfacer las necesidades empresariales. Bajo esta perspectiva, toda deducción de cargas y gastos financieros a la hora de calcular el margen está primando en su gestión a aquellas empresas que recurren, para atender sus necesidades financieras, a toda clase de créditos, préstamos o empréstitos, frente a aquellas otras que se financian a través del capital propio. Lógicamente, parece una paradoja motivar un comportamiento de este tipo dentro de un contexto inflacionista y por tanto, de una política económica recesiva (16), ya que al abolir los gastos financieros del cálculo del margen se está excluyendo uno de los elementos más significativos sobre los que puede actuar la empresa y de los que más influyen en la elevación de los precios a través de un incremento del coste. Su inclusión en el margen supone favorecer a aquellas empresas que incurren en grandes costes financieros y elevadas cargas de financiación con la consiguiente traslación a los precios de los aumentos experimentados en aquéllas, sin que al mismo tiempo hagamos nada para penalizar este comportamiento empresarial. Es más, como ha dicho Fanciulinno y Henry (17), "una actuación de este tipo producirá probablemente efectos sustitutivos de mano de obra por capital con los consiguientes efectos negativos sobre el nivel de empleo".

Sin embargo, y a pesar de las argumentaciones anteriores,

ha habido un grupo de autores que han mostrado su disconformidad por cuanto en última instancia les ha parecido siempre más oportuno favorecer a aquellas empresas que aceptan endeudarse para obtener los medios financieros que necesitan, a aquellas otras que aumentan los precios de sus outputs finales para mejorar sus posibilidades de autofinanciarse (18). Nuestra interrogación iría dirigida a saber, qué mecanismo o voluntad impide al primer tipo de empresas aumentar igualmente los precios para trasladar los incrementos de margen que suponen todo aumento de gastos financieros. No existe pues, ningún instrumento que pueda evitar este proceso traslativo de las cargas financieras a los precios si las deducimos del margen. Han sido razones de otro tipo las que podrían inducir una actuación en este sentido. En cualquier caso, lo que sí resulta necesario afirmar es que cualquiera que sea el tratamiento que se les dé a los gastos financieros, otro tanto habrá que hacer con los productos financieros ya que constituyen dos caras de una misma moneda, de modo que toda deducción en el margen de los primeros exigirá la consideración de los segundos como ingresos o niveles de producción.

En este punto se plantean distintas posibilidades referentes al alcance y finalidades perseguidas por la tasa cuando grava el aumento de margen experimentado por una empresa en un período de tiempo determinado. A pesar de que su finalidad es impedir el proceso alcista en los precios, no debemos olvidar en este sentido que la idea con que nace esta nueva medida antiinflacionista es hacer frente a la situación que se originan en todas las economías occidentales a partir de octubre de 1.973 como consecuencia de la subida en el precio de los crudos y materias primas. Aunque hemos hecho alusión a esta problemática en el capítulo primero, conviene recordar una vez más que los caracteres propios de esta crisis, en

la que se han combinado tres problemas básicos como son inflación, paro y déficit en las balanzas de pagos, han hecho ineficaces los instrumentos tradicionales de política económica. Tanto la política monetaria como la política fiscal de rentas no han sido lo suficientemente operativas en ningún país europeo, al menos en una primera etapa de la crisis, para lograr detener la escalada en los precios que se desató a partir de la crisis del petróleo. Ante este problema, ha surgido la idea de buscar nuevos medios con los que se atacase las causas inmediatas de la inflación, idea que ha desembocado en la -- creación de la tasa coyuntural. Pero lo que nos interesa mostrar es de qué forma una deducción o no de los gastos financieros en la de-- terminación del margen ayuda a detener la escalada de los precios o no. Un breve análisis de la situación económica de la casi totalidad de las economías en los cuatro últimos años nos presenta un panorama muy parecido en cuanto a medidas adoptadas para hacer frente a la inflación, el paro y el desequilibrio exterior (19).

Casi todos los países han coincidido en reducir las magnitudes monetarias para detener la llamarada de los precios con los consiguientes efectos que una actuación en este sentido produce en el - coste del capital y toda clase de recursos financieros. En una situación como ésta, con un elevado coste del factor capital y con pocas expectativas de aumentos considerables en la demanda debido a las políticas de rentas y fiscal que han sido también adoptadas por la - mayoría de los países, lo más probable es que todo coste financiero en el que incurra la empresa sea trasladado al resto de la comunidad vía una elevación de precios. Y ante esta posibilidad, parece oportuno no deducir del margen los gastos financieros ya que de lo contrario sería invitar a las propias empresas a trasladar a los precios cualquier aumento de margen aún en el caso en que ella fuese - la única responsable. Por contra, si en unas circunstancias como -

las que actualmente están atravesando las economías occidentales, caracterizadas como hemos dicho por la existencia de grandes cargas financieras que tienen que ser soportadas por las empresas, incluimos éstas en la determinación del margen y la diferencia de éste respecto al del período anterior va a constituir la base de la pretendida tasa coyuntural. existirá, sin duda alguna, razones poderosas para que las propias entidades se muestren menos atraídas hacia la financiación exterior, lo que implica asimismo, una mayor coherencia con las finalidades perseguidas por las autoridades monetarias.

Después de estas breves consideraciones, parece más -- factible la opción que aconseja la inclusión de los gastos financieros en el concepto de margen por las razones que ya hemos apuntado. -- En cualquier caso, la solución no es excluyente ya que en el supuesto de que las empresas acudan a la autofinanciación, como parece -- ser sería la aptitud deseable, la inclusión de los gastos financieros en el concepto de margen, tal y como hemos preferido, no impide -- que estas empresas puedan hacer uso de sus propios recursos a través de un incremento en los precios para aumentar las posibilidades de constituir reservas y fondos de financiación. No obstante, y a pesar de que parece difícil evitar que el comportamiento empresarial pueda modificarse sustancialmente con vista a detener la subida de -- los precios, a través de la inclusión o exclusión de los gastos de carácter financiero en la determinación del margen, es evidente que -- desde un punto de vista económico que es el que estamos considerando en este estudio, forman parte de lo que constituye el consumo intermedio de las empresas y si hemos llegado a definir el concepto -- de margen o valor añadido económico como la diferencia entre el valor de las ventas o producción y el consumo intermedio, hemos de -- admitir que han de ser tomados en cuenta a efectos de ser más consecuentes con las finalidades que se persiguen con el establecimiento de la tasa coyuntural.

Haciendo referencia a los trabajos realizados en el seno del Grupo de Estudios presididos por MM. Chavanon (20), algunos de sus miembros llegaron a la conclusión de que los gastos financieros no deberían deducirse para el cálculo del margen debido a que:

a) El aumento de los gastos financieros va en principio -- unido a un incremento de la inversión o de los stocks, y si han sido -- incluídos éstos en la determinación del margen no existe razón alguna para excluir a aquéllos.

b) En segundo lugar, afirman que, admitir los gastos financieros supondría aceptar explícitamente una mayor preferencia -- por aquellas empresas que suelen financiarse a través de préstamos y créditos. Este mismo argumento ha sido expuesto anteriormente y como se veía, una actuación en este sentido parece perjudicar, en -- principio, a aquel otro grupo de entidades que suelen financiar sus -- inversiones con capitales propios. Pero el argumento no es definitivo por cuanto existen igualmente razones que nos llevan a pensar que la actuación de este segundo grupo de empresas puede ser más perjudicial a la inflación que el de aquéllas, si es que como se suele afirmar, los fondos y reservas a través de los cuales suelen autofinanciarse -- proceden de sucesivos incrementos en los precios.

c) Por último, se ha aducido que no existe ninguna razón -- para hacer recaer sobre el consumidor, en vez de sobre la empresa, el crecimiento de los gastos financieros, de ahí, la necesidad de in-- cluirlos.

A pesar de todo, el resultado final que ha emanado del Informe Chavanon ha sido el de considerar los gastos financieros en el cálculo del margen ya que, ya pesar del peso que tienen las argumen--

taciones que han sido barajadas anteriormente en su contra, en la definición del valor añadido económico o margen, los gastos financieros son un elemento más del consumo intermedio de las empresas y por otro lado, ha prevalecido en su seno la opinión de que, - penalizar a las empresas que han aceptado endeudarse para obtener medios financieros no es lo más conveniente en una situación inflacionista, por cuanto se ha considerado que esta actitud es menos -- criticable en lo referente a los precios que la de aquéllas otras empresas que aumentan sus precios de venta para mejorar su autofinanciación.

Así pues, el dictamen emitido por el Grupo de Estudios (21) se inclina por la postura de incluir los gastos financieros en la determinación del margen así como su contrapartida; a saber, los -- productos financieros.

III. 3. - El tratamiento de los impuestos.

Siguiendo con el problema de analizar qué componentes del valor añadido han de incluirse en la consideración del margen al objeto de delimitar un concepto que resulte válido para los fines perseguidos por la tasa, tenemos que considerar un componente tan -- significativo como son los impuestos. En principio y por meras razones de justicia, resulta deseable toda exclusión de cualquier clase de impuestos de la base de la tasa por cuanto supone un elemento que le viene dado desde fuera y sobre cuya cuantía o importe no cabe culpar a la propia empresa. Podrían hacerse algunas apreciaciones en torno al carácter de cada uno de los impuestos que pueden

recaer sobre las distintas actividades empresariales, pero teniendo en cuenta que el más representativo por su cuantía y por sus efectos económicos es el que recae sobre los beneficios empresariales, le dedicaremos brevemente nuestra atención. Referente al impuesto - que recae sobre el beneficio empresarial es evidente que incluir -- dentro del margen la parte correspondiente que la empresa paga por sus beneficios resulta favorable; sobre todo, para aquel grupo que - por sus peculiares características acude al mercado en condiciones más ventajosas que las demás. Imaginemos el caso de las grandes empresas multinacionales con grandes niveles de beneficios y que - casi siempre se dan en condiciones monopolísticas u oligopolísticas. Parece pues, que en una primera aproximación, cualquier exclusión de los impuestos del concepto de margen discrimina a favor de aque- llas unidades que operan en el mercado en condiciones más ventajo- sas al resto. Sin embargo, y por razones de política económica, sí nos parece aconsejable excluir con carácter general otros elemen- tos del margen que desempeñan un papel más importante en el mar- co de la economía en general. Me refiero, al papel que desempeñan en cualquier economía moderna, las exportaciones y en consecuen- cia la necesidad que existe de favorecer esta actuación. Resultan -- unánimemente aceptados por la totalidad de los economistas los efec- tos positivos que un incremento de las exportaciones y de los recur- sos que a ella se dedican, juegan no sólo con vista a la balanza de - pagos sino con vista al propio desarrollo económico. Toda acción - encaminada a fomentar todo aumento de exportaciones resulta bene- ficioso para la propia economía, bien a través de medidas directas o indirectas. Dentro del primer paquete de actuaciones cabe incluir el conjunto de medidas tanto arancelarias como fiscales que nor- - malmente suelen utilizar los distintos países con mayor o menor - profusión y que no vamos a mencionar en este estudio. Las que sí

ocupan nuestra atención son aquellas otras que, por vía indirecta persiguen aminorar los efectos negativos que el establecimiento de determinados impuestos indirectos y directos pueden ocasionar en el sector exportador. Estas medidas no son otras que aquéllas que de alguna manera pretenden minorar los efectos que cualquier impuesto que recaiga sobre el sector, producen sobre las propias exportaciones.

Por meras razones económicas, resulta evidente la necesidad de que las exportaciones sean estimuladas en cualquier situación y en este sentido, las propias empresas nacionales que venden sus outputs al exterior no deberían ser penalizadas con relación a aquellas otras empresas extranjeras que no quedan sujetas a las mismas medidas impositivas.

Claro está que la solución a este problema de discriminación entre empresas nacionales y extranjeras como consecuencia de la aplicación de distintos gravámenes a la actividad exportadora, se ha venido resolviendo mediante los ajustes fiscales en frontera en una de sus dos modalidades de cláusula del país de origen o cláusula del país de destino.

Sin embargo, para los efectos que nosotros estamos considerando, la posibilidad de incluir o no los impuestos que recaen sobre la actividad exportadora dentro del concepto de margen, requiere de una valoración en función de los efectos que produce sobre el propio proceso inflacionista, que es la finalidad básica que perseguimos con el establecimiento de la tasa coyuntural.

En este sentido, podemos argumentar que, a pesar de que, por las razones que hemos expresado anteriormente, las exporta-

ciones deben ser favorecidas, no existe ninguna razón que nos muestre la conveniencia de incluirlas dentro del concepto de margen que venimos utilizando, y por añadidura, queden sujetas a la tasa coyuntural por cuanto pudieran constituir un indicio o causa de la actuación inflacionista de la empresa. Al contrario, no podemos culpar a las propias empresas nacionales exportadoras de ser causantes del proceso alcista interno, vía incremento del valor añadido económico de los bienes y servicios que colocan en el exterior, ya que las condiciones de competencia internacional y las condiciones de productividad son los determinantes básicos que aseguran a cualquier entidad exportadora la continuidad de su propia actividad; condiciones que sin lugar a duda se reflejarán en unos precios internacionales competitivos y a los cuales nadie estará interesado en inflar gratuitamente por las propias consecuencias negativas que ello acarrearía a la propia entidad empresarial. Luego, por este camino podemos asegurar que cuando nos referimos al sector exportador está justificada toda exclusión del margen de cualquier impuesto que grave dicha actividad ya que como hemos visto queda asegurado un comportamiento antiinflacionista de estas empresas por la propia supervivencia del sector. De ahí que no exista justificación para el criterio que mantiene la conveniencia de incluir los impuestos en la determinación del margen como medida penalizadora de aquellas empresas que vía aumentos de éste lo trasladen a unos precios mayores.

Pero aún existe otro argumento que igualmente resulta decisivo a la hora de adoptar una postura excluyente de los impuestos en el cálculo del margen. Las argumentaciones han sido manejadas sobre todo por un grupo de economistas franceses con motivo del estudio de los efectos que la aplicación de la tasa podía tener --

en la economía francesa (22). Este grupo de economistas vinieron a mostrar la conveniencia de no incluir en el margen, no sólo los impuestos que recaen sobre la actividad exportadora de las empresas, sino las propias exportaciones, puesto que mantenían que las empresas francesas no debían ser penalizadas a través de la tasa con relación a las firmas extranjeras, que no iban a ser sometidas a ella. Cualquier otra decisión que se dirigiera a incluir las exportaciones supondría discriminar en contra del sector exportador nacional, con los efectos negativos que ello comportaría.

Un acercamiento a este tema ha sido realizado por el -- grupo de expertos que integraron el Grupo de Estudios al que nos -- estamos refiriendo (23). Se podría afirmar con toda razón que si -- estimamos que es la empresa la principal responsable de los au-- mentos de margen y por lo tanto, la principal artífice del proceso inflacionista, no podemos hacer recaer sobre los consumidores -- finales, en lugar de sobre las empresas, el crecimiento de los impuestos directos pagados por ésta que estarán en función de las -- cuantías retributivas percibidas por cada uno de los factores que -- definen el valor añadido.

Sin embargo, la mayoría de los componentes del citado grupo han estimado que al menos y para el caso francés, aquellos impuestos que son admitidos en el sistema tributario del país veci no como deducibles en el cálculo de los beneficios industriales y -- comerciales (24), deberían ser deducidos para el cálculo del margen en la cuantía equivalente al total pagado por la empresa. Las razones que han guiado al grupo de expertos a inclinarse por esta postura no ha sido otra que la de evitar los distintos problemas administrativos y psicológicos que se crearían en el ámbito de la em-

presa si le fuesen deducidas unas cargas que deben aceptar como impuestos, desde fuera.

Un problema que también ha sido considerado por el -- Grupo de Estudios, es el referente a las bonificaciones que algunas empresas conceden a sus miembros cuando aquéllas revisten la modalidad de cooperativas de compras o ventas. A petición de algunas organizaciones profesionales y cooperativas el problema ha sido abordado en el seno del grupo teniendo en cuenta los propios planteamientos expuestos por los distintos grupos interesados (25). El dictamen final se propone asimilar estas bonificaciones a los componentes del precio de compra para las cooperativas de -- venta y a los descuentos sobre ventas para las cooperativas de compra; o lo que es lo mismo, se trata de incluirlas en sentido negativo para el cálculo del margen.

Por último y en lo tocante al problema que hemos tratado anteriormente referente a las exportaciones, vamos a referirnos a la postura mantenida por el grupo de expertos al respecto. Se han mostrado partidarios de excluirlas del margen por las razones -- que hemos reflejado anteriormente. Para lograr esta exclusión se han indinado por una modalidad singular de calcular el margen consistente en deducir del valor de las ventas en el mercado interior -- una parte proporcional de las compras, calculada según la proporción que el volumen de ventas sobre el mercado interior guarda con relación al volumen de negocios total, de esta manera no quedan sometidas totalmente las exportaciones en el cálculo del margen aunque tampoco se logra excluirlas completamente. Este último propósito sólo se lograría si el margen se determinase exclusivamente -- deduciendo del valor de las ventas interiores el consumo interior de

aquellos factores que han sido utilizados solamente en la producción de los bienes y servicios destinados al mercado interior. Lógicamente, un cálculo como éste queda sometido a innumerables restricciones de orden práctico que impiden su aplicación con un mínimo de garantías en orden a su eficacia y logro.

III. 4. - El problema de las amortizaciones.

Otro punto que hay que considerar en torno al problema que nos ocupa, es el referente a las amortizaciones (26). En la medida en que puede considerarse actualmente a la inflación, como la causa principal de las revalorizaciones experimentadas en el equipo capital o lo que es lo mismo, en el capital fijo de las empresas, cabe preguntarse sobre el papel que juegan las amortizaciones del inmovilizado en el proceso inflacionista y por tanto, sobre la conveniencia o no de incluirlas en la determinación del margen (27). En efecto, como puede comprobarse en el comportamiento de las empresas, el crecimiento del inmovilizado o capital fijo como consecuencia de la propia inflación representa un aumento en el nivel de retribución del equipo capital ante unas amortizaciones que han sido calculadas en función de su valor inicial y de la probable duración o vida útil del mismo. Según esto, un cálculo correcto del margen requeriría una nueva valoración de las amortizaciones ya que representan la contrapartida del valor real del capital fijo y por tanto, no sólo resultaría conveniente incluir el valor de las amortizaciones en el cálculo del concepto de margen sino que para alcanzar un cálculo más preciso sería necesario ajustar el nuevo valor que tendrían en los períodos siguientes. Por tanto, y desde esta perspectiva de buscar el verdadero valor del margen, el tratamiento que debe darse a

las amortizaciones es el incluirlo en su determinación y corregirlo.

Sin embargo, existen otros planteamientos que pueden -- llevarnos a un camino distinto según los diversos criterios que adoptemos para practicar tales amortizaciones. Este nuevo acercamiento al problema que no ocupa está directamente conectado con los -- efectos que toda inversión puede tener en el proceso inflacionista. En efecto, si tenemos en cuenta que en la mayoría de las empresas son las amortizaciones y los dividendos no distribuidos o reservas, los dos componentes básicos que determinan su capacidad de auto-- financiación, estaremos de acuerdo en admitir que el papel que puedan jugar las amortizaciones en la inversión, será distinto según el tratamiento que se le dé a efectos de incluirlo o no en la determinación del margen, y según cual sea el papel que las inversiones en capital fijo juegan en la subida de precios.

Si partimos de la convicción de que todo aumento del volumen de inversión en capital fijo no tiene efectos negativos sobre los precios por cuanto su retribución responde a condiciones transparentes de mercado, no habrá en principio motivos serios que nos hagan pensar que existe un aumento excesivo en el nivel retributivo del equipo capital que se traslada a los precios y en consecuencia, -- no habrá necesidad de reajustar periódicamente las amortizaciones que vienen a mostrarnos aproximadamente, de qué forma se viene a retribuir por parte del empresario las inversiones que efectúa en -- capital fijo. Ahora bien, si las revalorizaciones que va experimentando el inmovilizado se van reflejando por el empresario en amortizaciones mayores y de período de duración menor, es presumible que el efecto que produce sobre el nivel general de los precios

finales sea importante, de ahí que se plantee la conveniencia de incluir dichas amortizaciones en la determinación del margen puesto que con este cálculo lo único que pretendemos es reflejar en qué medida ella es la causante de los aumentos retributivos de los diferentes elementos que componen su valor añadido y que posteriormente traslada a los precios finales (28). Evidentemente, el papel que desempeña la inversión en capital en uno u otro supuesto es radicalmente distinto si tenemos en cuenta el modo como pueden influir en el nivel general de precios. Dependerá de que partamos de una u otra hipótesis, para que debamos proceder en uno u otro sentido en lo referente a la inclusión o exclusión de las amortizaciones en el cálculo del margen.

IV. - LA DEFINICION DE MARGEN.

Lo que hemos venido en llamar tasa coyuntural como instrumento de lucha contra la inflación tiene un fundamento básico consistente en servir de control de la evolución de los valores añadidos por las empresas. No se trata de un control estrecho y rígido, puesto que como todo instrumento de política económica ha de aplicarse con flexibilidad según las condiciones y circunstancias en que se plantea su implantación.

Este valor añadido económico, es decir, esta diferencia entre la producción de una empresa y su consumo intermedio con las modificaciones de que posteriormente hablaremos, puede considerarse o estimarse bajo una doble perspectiva, o bien, como la contribución particular y propia de la empresa a la oferta total de la economía o producto nacional, o bien como la suma de las rentas formadas en su seno, distribuidas o no distribuidas (29).

En principio, existe una equivalencia en el cálculo del --
 margen o valor añadido tanto si lo hacemos por un método o por --
 otro, equivalencia que sólo precisa como condición que cualquiera
 que sea el procedimiento elegido para el cálculo, los productos in-
 termedios se definan de la misma manera (30).

Así pues, podemos afirmar que el valor añadido o mar--
 gen, es al mismo tiempo un buen indicador de la actividad producti-
 va de la empresa medida a precios de mercado y un indicador de ren-
 tas creadas y pagadas a los distintos titulares de los factores pro--
 ductivos que intervienen en el proceso. Teniendo en cuenta estas --
 dos ventajas, no resultará sorprendente que se tome como término
 de referencia cuando se trate de frenar los aumentos anormales o -
 improcedentes de los precios y de las rentas, ya que, cualquier au-
 mento de precios en los componentes del valor añadido, dará como
 resultado un incremento en el valor monetario del mismo que repr-
sentará un índice aceptable del grado en que la empresa es respon-
 sable directa del aumento de la inflación. No obstante, y como vere-
mos en los próximos capítulos, es necesario poner de manifiesto -
 que existen determinados supuestos bajo los cuales los aumentos en
 los elementos del valor añadido no producen un aumento monetario
 de éste, y por tanto, habrá que aislarlos de los demás factores. Un
 ejemplo puede aclararnos muchas cosas en este sentido. Supongamos
 que la empresa en un momento determinado contrata nuevos factores
 productivos con vista a incrementar el volumen de producción final,
 que se traducen en aumentos en el número de trabajadores que pasan
 a formar parte del proceso productivo, o bien en la utilización de un
 mayor o mejor equipo capital con favorables efectos sobre el nivel
 de productividad y outputs finales. Es evidente que en cualquiera de
 los dos casos el total de retribuciones por conceptos de salarios ha-
brá experimentado un alza considerable y lo mismo ocurrirá con el

montante total dedicado a retribuir el factor capital. El resultado - no será otro que un incremento en términos absolutos del valor añ -
dido de esa empresa. Sin embargo, los incrementos por unidad de -
factor empleado seguirán siendo los mismos que en el momento ini-
cial ya que lo único que ha realizado la empresa es utilizar más fac -
tores y por lo tanto mayor volumen de retribuciones para pagar los
nuevos factores empleados, pero en ningún caso aumentar la retri-
bución unitaria que sería la que provocaría un aumento de los pre--
cios finales como consecuencia de que el empresario traslada a és-
tos todo aumento experimentado en los componentes del coste (31).
Así pues, no todo incremento del valor añadido puede ser tomado -
como inflacionista.

Por tanto, nuestro planteamiento, en lo que sigue, será
el buscar métodos o modalidades de cálculo del margen o valor añ -
dido económico que aisle estos componentes no inflacionistas de mo -
do que podamos llegar a definirlo en cualquier circunstancia.

En este sentido, el concepto de margen corresponde al -
conjunto de rentas creadas por las empresas cualquiera que sea la
forma como se distribuyan, tanto como salarios o beneficios ligados
a las empresas. Otra forma de definir el margen es como diferen--
cia entre, de una parte, las ventas y otros productos que más ade--
lante delimitaremos, y de otra, el total de compras efectuadas en -
materias primas, mercancías y ciertos gastos de explotación que -
vienen a delimitar lo que constituye el consumo intermedio (32).

De todas formas, la delimitación y determinación del con -
cepto de margen no tiene más alcance que el de servir para calcular

la base que será objeto de exacción a través de la tasa coyuntural y que se conoce como "exceso de margen" o "excedente inflacionista". Este exceso de margen será pues, la base imponible a la que aplicado el tipo de gravamen correspondiente nos dará la cuota a ingresar, y que se obtendrá, (como veremos en los próximos capítulos) restando del margen obtenido en un período el valor del -- margen del período anterior (33).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) En aplicación de las instrucciones ministeriales que establecían el estudio de la posible aplicación de un prélèvement conjoncturel en Francia, se formó un Grupo de Estudios encargado de -- examinar las modalidades técnicas de una tasa coyuntural de lucha contra la inflación, de cuyos resultados se extrae la conclusión de que "el prélèvement conjoncturel debe ser un instrumento de control sobre los valores añadidos".
- (2) El Grupo de Estudios creado por orden ministerial de 1-VII-74 (Journal officiel del 2-VII-1974) estaba formado por: MM. Chavanon, Coude du Foresto, Courtheoux, Gorse, Malinvaud, Mentre, Papon, Serisé, Weydert, así como el Director General de Impuestos y el Director General de la Concurrencia y de Precios. El informe final del Grupo de Estudios ha sido publicado - en el anexo del Proyecto de Ley instituyendo la tasa coyuntural que tiene por objeto prevenir el comportamiento inflacionista de las empresas.
- (3) Cf., sobre este punto puede consultarse el trabajo de P. Lassegue 'Gestión de l'entreprise et comptabilité" Dalloz, París 79 edición 1975, pp. 500 y ss.
- (4) El valor añadido económico de un producto en términos de contabilidad nacional se mide por la diferencia entre el valor de su producción y el de su consumo intermedio, entendiendo por ésto último el valor de los bienes y servicios utilizados por la empresa a lo largo del período de producción para producir los bienes y servicios finales. Haciéndose extensivo al total de empresas - existentes en la comunidad nos da el valor añadido total para la

sociedad, valor añadido que puede calcularse igualmente a través de la suma algebraica de los diferentes factores de producción utilizados en el proceso productivo, a saber: remuneraciones del factor trabajo o salarios, y remuneraciones de los otros recursos contenidos en las cuentas de explotación de las empresas. Así pues, un primer camino para el cálculo del valor añadido económico es la utilización de las cuentas de explotación de las distintas empresas de producción, o bien a través de las estadísticas fiscales y documentos contables mediante los cuales podemos llegar igualmente al conocimiento de los dos componentes básicos que requiere todo cálculo de valor añadido económico como son, valor de la producción y consumo intermedio.

- (5) Ver "Les objectifs et les moyens de la lutte contre l'inflation". Conferencia de prensa pronunciada por M. J.-P. Fourcade el 12 de junio de 1974 en el Ministerio de Economía y Finanzas y publicado por el Servicio de Información de dicho Ministerio en el número correspondiente a junio de 1974.
- (6) Para encontrar una definición y el contenido del valor añadido fiscal pueden consultarse los siguientes artículos y trabajos:
- C. S. Shoup: "La teoría y los antecedentes del impuesto sobre el valor añadido" publicado en "The Proceedings of the Forty - Eighth National Tax Conference Held at Detroit". Michigan, National Tax Association. Sacramento, California 1955.
 - J. F. Due: "El impuesto sobre el valor añadido" publicado en The Western Economic Journal. 1965.
 - E. J. Reig: "Las diferentes formas de imposición sobre el volumen de ventas y los problemas de armonización fiscal en el seno de un mercado común" publicado en Comparison and Harmonization of Public Revenues Systems, especially of Fiscal System. International de Finances Pu

bliques, Congres de Luxembourg XIX session 1963.

- R. W. Lindholm: "El impuesto sobre el valor añadido: literatura disponible", publicado en Journal of Economic Literature. Diciembre 1970 vol. III.

- J. Alcaide: "Metodología seguida para el cálculo de la base imponible del impuesto sobre el valor añadido" publicado en el Instituto de Estudios Fiscales. Colección libros de bolsillo nº 5 dedicado a "España y el Impuesto sobre el valor añadido".

(7) Grupo de Estudios creado por orden ministerial del 1-VII-1974 de cuyos trabajos se publicó el 'Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prevenir les comportements inflationnistes des entreprises.'

(8) Cf. sobre este punto puede consultarse el trabajo de P. Lassegue, "Gestión de l'entreprise et comptabilité" Dalloz, París 79 edición 1975. pp. 528 y ss.

(9) Ver. Centre d'etudes des revenus et des couts (CERC). Documents nº 1: "Surplus de productivité globale et comptes de surplus" 1969, document nº 18: "Les comptes de surplus des entreprises, méthodologie et modalités d'application" par J. Meraud, A. Scheimann et C. Sermain, 1973. La Documentation française París.

(10) Rapport du groupe de travail..... op. cit. p. 16 y ss.

(11) Esta ha sido la normativa estipulada en Francia mediante la ley de aplicación del prélèvement conjoncturel. Loi nº 74-1169 del 30 de diciembre de 1974. Journal officiel du 3 du janvier 1975.

- (12) La composición del Grupo de Estudios fue fijada por Decreto de 1 de julio de 1974. El Grupo de Estudios que tenía por objeto -- presentar un informe sobre la posible aplicación en Francia de un prélèvement conjoncturel estaba presidido por Christian Chavanon (Presidente de la Sección de Finanzas del Consejo de Estado) y por los siguientes miembros: señor M. Coudé du Foresto (ponente general de la Comisión de Finanzas del Control Presupuestario y de las Cuentas Económicas de la Nación); señor - M. Papon (ponente general de la Comisión de Finanzas, de Economía General y del Plan de la Asamblea Nacional); señor Courtheoux (profesor de investigación en el Centro Nacional Francés de Comercio Exterior y profesor de conferencias, asociado al - Conservatorio Nacional de Artes y Oficios); señor Gorse (Director General del Centro Francés de Comercio Exterior); señor - Mentre (Director del Crédito Nacional); señor Serisé (Presidente-Director General del Consejo de Empresarios) y como ponente, el señor Weydert (jefe de servicio del Ministerio de Economía y Finanzas). También actuaron como miembros de esta Comisión: el Director General de Impuestos, el Director General de la Concurrencia y Precios y el Director de Previsión.
- (13) Cf. Informe Chavanon, Informe del Grupo de Estudios creado el 1 de julio de 1974, pp. 16
- (14) Ver Informe Chavanon, publicado en el Bulletin nº 22 du Sénat. Cinqüième legislature. 1974-75.
- (15) Una exposición de las distintas variantes existentes para valorar el capital fijo y circulante de la empresa puede encontrarse en: -"Economía y Gestión de la Empresa": José Mº Fernández Perla. Ediciones ICE. Capítulo XXXII. 4ª edición.

- "Valoración del Fondo de Comercio": H. Moginier publicado en Revista Técnica Contable. 1952.

(16) En este sentido se ha manifestado MM. Fanciulinno et Henry.

En efecto, según estos autores, no solamente la tasa coyuntural motivaría a las empresas a operar una cierta sustitución de trabajo por capital, sino que iría más lejos en el sentido de que cada empresa preferiría endeudarse a utilizar su capital propio. Ver. *Repartition des gains économiques et prélèvement conjoncturel*, artículo publicado por la Facultad de Ciencias Económicas y el Instituto de Administración de las Empresas de Aix-en-Provence.

(17) Ver. "Repartition des gains économiques et prélèvement conjoncturel" por MM. Fanciulinno y Henry. París 1976.

(18) Ver. "Rapport fait au nom de la Commission des Finances, de l'Economie generale et du Plan sur le projet de loi, adopté par le Sénat, instituant un prélèvement conjoncturel" par M. Papon Annexe au procès-verbal de la séance du 27 novembre 1974.

(19) Una exposición clara y detallada del conjunto de medidas de política económica adoptadas en países tales como el Reino Unido, Francia, Italia, Portugal, etc., en los años 1976 y 1977 para hacer frente al fenómeno inflacionista, puede encontrarse en *Coyuntura Económica* nº 8, pp. 6 y ss. editada por el Servicio de Estudios y Programación de la Confederación Española de las Cajas de Ahorros.

(20) Ver Rapport du Groupe d'Etude Institué par l'arrête du 1er juillet 1974. publicado en el Bulletin nº 22 du Sénat. Cinquième législature. 1974-75 pp. 16.

- (21) Cif. Rapport du pp. 17 y ss.

- (22) Ver Notes et Etudes Documentaires. N^{os} 4306-4307: Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement conjoncturel: por -- Jean-Paul Courtheoux pp. 14.

- (23) Cif. Rapport précité du groupe d'étude pp 17 y ss.

- (24) Normalmente se trata de impuestos de carácter local.

- (25) Entre las distintas organizaciones que han sido consultadas para abordar este problema, cabe resaltar por el interés que presentan sus informes: Assemblée permanente des chambres d'agriculture, Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles, Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricoles. Ver Annexe III du Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prevenir les comportement inflationnistes des entreprises, presentado por J.P. - Fourcade y por M. Christian Poncelet. Annexe du procès-verbal de la séance du 15 octobre 1974. Sénat n^o 22. Cinquième législature.

- (26) El concepto de amortización que adoptamos a efectos de nuestro análisis, es el de amortización económica frente al de amortización fiscal. La amortización económica representa la depreciación experimentada en el curso del año por el capital fijo como consecuencia de su uso normal o de la obsolescencia (envejecimiento técnico). Es pues un dato que precisa una evaluación -- exacta del consumo del capital fijo. Se distingue de la amortización fiscal, que representa el montante o cuantía a que ascien-

den las deducciones que son admitidas por la Administración -- fiscal para la determinación del beneficio imponible.

- (27) En términos de Contabilidad Nacional, la amortización económica de las empresas se calcula respecto al total de equipo capital valorado a los precios medios de mercado en el año. La totalidad del capital fijo instalado es objeto de un cálculo de amortización que comprende también los gastos de reparación y los -- gastos de entretenimiento. El cálculo se hace por categorías de bienes de equipamiento una vez hechas las estimaciones del valor del inmovilizado, ayudado de las hipótesis referentes a la -- duración probable de los diferentes bienes de equipo.
- (28) Un estudio de cómo se traslada un gravamen que recaiga sobre el valor añadido (salarios + intereses del capital + renta de los factores naturales + beneficios del empresario) y sus equivalencias con otros impuestos de naturaleza distinta como son los -- que recaen sobre la renta ha sido realizado por:
- E.R. Rolph y G.F. Break: "Public Finance" The Ronald Press Company. Nueva York 1961.
 - C.S. Shoup: "Theory and Background"
 - A.R. Prest: "A Value Added Tax complied with a reduction in taxes on Business profits" British Tax Review. 1963.
 - C.K. Sullivan: "The Taxon Value Added" en Columbia University Press. Nueva York 1965., "Concepts of Sales Taxation" en Reading on taxation in developing countries. Edit. R. Bird y O. Oldman, The Hopkins Press, Baltimore 1964.
- (29) Una exposición sobre las diferentes modalidades de cómo se puede calcular el valor añadido por las empresas puede encontrarse -- en los dos siguientes autores:

- J.F. Due: "The Value - Added Tax" en The Western Economic Journal. Vol. III nº 2, 1965, pp. 160 y ss.
- C.K. Sullivan: "The Tax on Value Added" en Columbia University Press. New York 1965. pp. 5 y ss.

(30) Ver Enrique Fuentes Quintana: "Hacienda Pública: Teoría de los ingresos públicos" apuntes de cátedra de la Facultad de Ciencias Económicas de Madrid. Año 1970. pp. 260 y ss.

(31) Ver J.A. Stockfish: "On the Obsolescence of Incidence" Public Finance. vol. XIV. 1959.

(32) Ver "Le prélèvement conjoncturel en 1977" Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'information. Direction Générale des Impôts. Diffusion 2/77/6. pp. 2

(33) Hemos de aclarar la mala utilización de los términos, base imponible y tipo de gravamen, con que se denomina al excedente inflacionista y al tipo al que se exige la tasa, respectivamente, puesto que como ya hemos señalado la tasa coyuntural se erige como un nuevo instrumento de lucha antiinflacionista de carácter y naturaleza no impositiva.

C A P I T U L O 5

METODOS PARA LA DETERMINACION DE LA

BASE DE LA TASA COYUNTURAL

CAPITULO 5

METODOS PARA LA DETERMINACION DE LA BASE DE LA TASA

COYUNTURAL.

I. - INTRODUCCION

II. - METODO DIRECTO

II. 1. Variaciones que no originan incrementos de margen.

II. 1. 1. Aumento en las retribuciones del valor añadido debido a incrementos de productividad.

II. 1. 2. Aumento en los precios de los -- inputs intermedios.

II. 2. Variaciones que producen incrementos de - margen.

II. 2. 1. Reducción de los precios en los inputs intermedios

II. 2. 2. Aumentos de retribuciones del valor añadido no basados en aumentos de productividad.

II. 2. 3. Elevaciones del nivel general de precios debidas a aumentos de la demanda.

III. - METODO DIRECTO.

I. INTRODUCCION

En el capítulo anterior hemos planteado la necesidad de encontrar esquemas simplificados que nos permitan calcular el margen, de modo que sean excluidos del mismo todos aquellos componentes que no reflejen un comportamiento inflacionista y de forma que podamos definir lo que es el excedente inflacionista. Ello requiere la -- utilización de los datos contenidos en las cuentas de explotación de -- las respectivas empresas, así como los de pérdidas y ganancias y las declaraciones fiscales realizadas por ellas mismas. Es a través de -- estos tres documentos, como se pueden extraer los distintos datos -- que son precisos ser conocidos por la Administración a la hora de proceder a calcular el margen en que incurre cada entidad productiva en el ejercicio económico. (1)

En cualquier caso, dos son los sistemas que pueden emplearse para el cálculo del margen tal y como lo hemos definido. El primero relaciona el valor añadido en términos monetarios con el valor de la -- producción real en un período inicial y en un período final, resultando -- de dicha comparación los aumentos del margen que han tenido lugar en el transcurso del mismo. Se trata de calcular en un momento dado el -- porcentaje que representa el valor añadido de la empresa expresado en términos monetarios con relación al valor del output y realizar este -- mismo cálculo transcurrido un período de tiempo que normalmente -- coincidirá con un año, para constatar el cambio que se ha producido en este ratio. Todo aumento, en principio, de este porcentaje de participación significará un aumento de margen que deberá ser sujeto a la tasa coyuntural. Por el contrario, si tras la comparación de este ratio, valor añadido monetario/output final, en los dos instantes fijados como -

son el principio y el fin del período, no ha habido alteración alguna, el significado no es otro que no haberse producido ninguna variación en el margen de la empresa a lo largo del período transcurrido.

Frente a esta modalidad, se ha venido utilizando, tanto a nivel teórico como desde el punto de vista práctico, un segundo sistema que se fundamenta en el cálculo indirecto del excedente inflacionista o exceso de margen. El método consiste a grandes rasgos en restar los valores añadidos de dos períodos con lo que obtenemos realmente cual ha sido el incremento habido o margen inflacionista. En este segundo supuesto es preciso practicar, posteriormente, algunas correcciones al objeto de excluir aquellos elementos cuyos incrementos no han afectado a los precios finales pero que sin embargo, han contribuido a que el excedente económico haya aumentado. Estas deducciones exigen realizar cálculos que complican el método, pero a pesar de todo, ha sido el camino seguido en Francia al implantar la tasa coyuntural (2).

II. METODO DIRECTO: Como hemos reflejado anteriormente, este sistema que hemos denominado directo, requiere para su utilización el conocimiento previo de los valores añadidos y de las producciones en los dos momentos que se eligen para el estudio, y por tanto, el conocimiento de los datos y documentos contables de los que podemos obtener los dos valores.

Vamos a partir del conocimiento de estos cuatro conceptos: "inputs intermedios", "valor añadido económico", "valor de la producción real" y "valor de la producción en términos monetarios". Como ya hemos reseñado en alguna parte anterior a este capítulo, bajo la denominación inputs intermedios se va a reflejar el valor de todos los factores o inputs que utiliza la empresa en su proceso productivo y cuyos

precios vienen dados por otras unidades que son las que venden estos elementos a las demás existentes en el mercado. Por tanto, el valor - en términos monetarios de estos inputs primarios son exógenos a la -- empresa que los utiliza, de ahí que no sea responsable ésta de su valor, por cuando éste vendrá dado por el comportamiento inflacionista o no de las empresas productoras de estos inputs que representaremos por -- las siglas (LL). En lo que respecta al valor añadido económico que re-- presentaremos por (VA), vendrá dado por el conjunto de elementos que constituyen la definición del mismo y del que nos hemos ocupado ante-- riormente (3). El valor de la producción real (PR) viene dado por el re-- sultado de sumar al valor total de compras o inputs contratados, tanto primarios como intermedios, el valor añadido por la empresa de modo que según sea la actuación del propio ente económico en la retribución de los componentes del valor añadido, así existirá un valor mayor o - menor de la producción que reflejará la actuación inflacionista de la - empresa. Y por último haremos referencia al valor monetario de la - producción (PM) que reflejará los aumentos que se producirán en el va-- lor del output de la empresa como consecuencia, no de incrementos de producción real, sino de precios mayores en los inputs intermedios y distintos elementos que son adquiridos por la empresa para su ulterior transformación. Supongamos que los valores para estos cuatro concep-- tos vienen dados en el cuadro adjunto, por las siguientes cifras:

Período	II	VA	PR	PM
n	20 unid.	30 unid.	50 unid.	50 unid.
n + 1	60 unid.	90 unid.	150 unid.	150 unid.
n + 2	60 unid.	110 unid.	150 unid.	170 unid.

Son 20 el
número de
unidades -
que son ad-
quiridas --
por la em-

presa como inputs primarios, 30 son las unidades en términos moneta-- rios que son añadidos por aquélla al valor de los inputs adquiridos y -- que sumadas a éstos nos dará el valor de la producción real que en es-- te supuesto coincide con el de la producción monetaria, es decir, 50 -- unidades monetarias.

Si para producir 50 unidades de output se necesita un valor añadido de 30 en el período inicial n , y por tanto la relación - - -

$$\frac{VA}{PR} = \frac{30}{50} = \frac{3}{5} = 0,6$$
, lo que significa que el valor añadido representa el 60% del valor total de la producción, siempre que se mantenga esta proporción entre ambas variables para períodos posteriores, que rrá decirse que no se están trasladando los incrementos de valor de -- los distintos elementos del valor añadido a los precios de los outputs - finales.

En efecto, si consideramos un período posterior al inicial como es el $(n + 1)$, los valores de los distintos conceptos que utilizamos quedan reflejados en el cuadro adjunto en el que podemos comprobar que bajo condiciones de rendimientos a escala constantes, si tripli camos el valor de los inputs intermedios queda igualmente multiplicado por tres el valor añadido por la empresa y el valor de la producción -- real. Expresado en términos porcentuales, la relación valor añadido, - producción real es en este caso:
$$\frac{VA}{PR} = \frac{90}{150} = \frac{3}{5} = 0,6$$
; es decir, el valor añadido por la empresa sigue representando el 60% del valor total de la producción. No ha habido ninguna traslación hacia los precios de los outputs finales, por parte del valor añadido que es la variable -- que puede controlar la empresa. Lo que nos refleja el presente ejem-- plo es que, probablemente se han triplicado los factores e inputs utilizados por la empresa por lo que se ha triplicado igualmente el valor - añadido en valores absolutos permaneciendo constante el valor añadido por unidad de producto.

Sin embargo, consideremos ahora un período posterior como es el $(n + 2)$, para el que el valor añadido se ha incrementado hasta 110 mientras que el valor de la producción real continua siendo 150. En estas condiciones, la relación valor añadido valor de la producción real viene dada por:
$$\frac{VA}{PR} = \frac{110}{150} = \frac{11}{15} = 0,73$$
; es decir, en el período -

($n + 2$) la participación del valor añadido en la producción real se ha incrementado hasta el 73%. Hemos pasado de un porcentaje de participación del 60% para los períodos (n) y ($n + 1$), hasta un valor del 73% lo que significa que ha habido un "exceso inflacionista" en el período - ($n + 2$) puesto que para haber seguido manteniendo la relación inicial - $\frac{VA}{PR} = 60\%$, había sido preciso que ante un valor añadido de 110 unidades la producción real hubiese crecido en la misma proporción; esto es, hubiese alcanzado un valor de 183,3 unidades, cuando según nos muestra el referido cuadro, ha permanecido invariable con relación al período ($n + 1$).

Fijémonos que este aumento de la participación del valor añadido en la producción real significa un incremento en términos relativos de las retribuciones percibidas por los distintos factores de la -- producción y como tal aumento en el nivel de renta, una mayor presión de la demanda sobre la oferta disponible, que como podemos deducir -- de nuestro ejemplo, se muestra rígida al menos en comparación con -- los aumentos potenciales en el nivel de aquélla. Los resultados de esta cadena de efectos no pueden ser otros que una mayor tensión en los precios como consecuencia de los aumentos habidos en la demanda -- efectiva, y por tanto, un agravamiento del proceso inflacionista.

Este argumento ha servido para exponer un primer efecto, derivado del aumento de participación del valor añadido sobre el valor de los outputs finales, que como ha quedado expuesto, constituye una -- acción negativa de la empresa a la que cabe hacer responsable por su comportamiento del proceso inflacionista existente en las condiciones actuales.

A este primer efecto que podemos llamar indirecto, cabe añadir otro más inmediato que refleja igualmente una actitud inflacio-

nista de la empresa y que es lo que llamamos "exceso inflacionista". Me refiero al aumento en el nivel general de precios que se produce - como consecuencia de que todo incremento de retribuciones pagadas - por la empresa a los distintos componentes del valor añadido, y que - como hemos reflejado, suponen un aumento en el nivel de participación, son trasladados a los precios finales por lo que es presumible que una actuación empresarial en este sentido tenga su respuesta inmediata en una subida de precios que vienen autoalimentados por el propio comportamiento empresarial.

Volviendo a nuestro ejemplo anterior, si partíamos de que con una producción real de 50 ó 100 unidades se requería un valor añadido de 30 ó 60 unidades respectivamente, para una producción real de 150, se necesitará un valor añadido de 90 y no de 110, como ocurre en el período $(n + 2)$, por tanto, la diferencia habida entre 110 y 90, es de cir 20, es el excedente inflacionista que es necesario someter al gravamen de la tasa coyuntural puesto que dicho excedente es precisamente el que, por una parte, aumenta el nivel de demanda efectiva debido a los aumentos retributivos percibidos por los distintos componentes del valor añadido, y por otra, representa la cuantía que probablemente trasladará la empresa hacia los precios resultando de ello una elevación de los mismos.

Este comportamiento inflacionista puede comprobarse en - nuestro ejemplo al constatar como en el período $(n + 2)$, que es cuando la empresa incurre en un aumento de margen, el valor de la producción en términos monetarios se ha visto incrementado con relación al valor de la producción real como consecuencia del aumento experimentado en el valor añadido. Para este período el valor de PM será el resultado - de sumar al de los inputs intermedios el del valor añadido: - - - - -

$$PM = II + VA = 60 + 110 = 170.$$

Por tanto y para resumir, partiendo de una situación inicial de la empresa para la que determinamos, a través de sus documentos contables, la relación entre su valor añadido y su producción real, toda variación de esta relación en sentido creciente supondrá un aumento del margen, que quedará sujeto a la tasa coyuntural por cuanto dicho aumento representa un comportamiento inflacionista de la empresa. El cálculo del margen inflacionista puede reducirse a una simple regla de tres entre los dos períodos escogidos para conocer la variación de éste. Refiriéndonos a nuestro ejemplo inicial, si para una producción real de 50 la empresa tiene un valor añadido de 30, para un nivel de producción de 150 se requerirá un valor añadido de 90, si embargo, para el período (n + 2) el valor añadido es de 110, la diferencia entre el valor añadido real y el que debería darse, es el excedente inflacionista o margen que tenemos que someter a la tasa:

Si para $PR_1(50)$ ----- $VA_1(30)$

Para $PR_2(150)$ ----- x

$$x = PR_2(150) \frac{VA_1(30)}{PR_1(50)} = VA_2(90)$$

excedente inflacionista o exceso de margen = $VA_2 - VA_1 = 110 - 90 = 20$

Hasta aquí hemos expuesto el modo de calcular el margen mediante este método directo, de modo que queda determinada la base de la exacción puesto que una vez obtenido este valor bastará girar el tipo correspondiente para hallar la cuantía que debe abonar la empresa al Tesoro por su comportamiento inflacionista. No obstante, y como ya hemos referido, un estricto sentido de equidad nos lleva a someter a la tasa coyuntural sólo aquellos incrementos de margen del que son responsables directos las propias empresas, de ahí la necesidad de poder distinguir aquellos aumentos de los que son responsables los pro--

pios empresarios de aquellos otros que no lo son. Esta diferenciación se realiza directamente por el propio método de forma que en aquellos supuestos en los que el aumento del valor añadido responde a causas -- ajenas, la aplicación del método directo nos conduce a un excedente inflacionista nulo o incremento de margen cero. En cambio, cuando di--chos aumentos se deben a la propia acción empresarial se traduce en -- un excedente inflacionista. Vamos a ver estos supuestos:

II. 1. - Variaciones que no originan incrementos del margen.

II. 1. 1. - Aumentos en las retribuciones del valor añadido debidos a incrementos de productividad. -

Nos estamos refiriendo al caso en que el valor añadido experimenta un incremento como consecuencia de que un crecimiento en el nivel de productividad permite retribuir en mayor cuantía a los factores de la producción que lo integran.

En cualquier caso, si no queremos que los aumentos en el valor añadido por este motivo no se traduzca en una actuación inflacionista, es preciso que no superen los aumentos de productividad ya que en caso contrario los efectos serían radicalmente distintos. En efecto, siempre y cuando las retribuciones percibidas por los distintos compones del coste se ajusten perfectamente a los niveles de productivi--dad existentes, se seguirán manteniendo la misma distribución de renta y no habrá lugar a la aparición de ningún efecto que acelere la dinámica inflacionista por cuanto ningún grupo se verá disminuido en su -- participación en la renta nacional, de modo que, cuando los aumentos retributivos de los distintos factores productivos que componen el va--lor añadido se correspondan con los aumentos experimentados en la -- productividad, no habrá razón para temer ningún efecto indirecto en el nivel de los precios.

Por un lado, es evidente que si los incrementos de valor añadido implican aumentos de renta y por tanto aumentos por parte de la demanda, los aumentos de la oferta se corresponden con aquélla, -- puesto que los mayores ritmos de productividad han permitido incrementar el nivel de producción en la misma cuantía que los aumentos retributivos de los factores empleados.

Bajo estos supuestos, es evidente que no existe excedente inflacionista ya que la oferta y la demanda total han experimentado crecimientos paralelos por lo que el nivel general de precios no ha sufrido variación alguna. Podemos pues, afirmar, que cuando los aumentos experimentados en las retribuciones de los componentes del valor añadido se deben a aumentos de productividad y aquéllas no superan el aumento de ésta, no se produce ningún aumento en el margen ya que los aumentos de la renta y por tanto de la demanda, se corresponden exactamente con los de la oferta (4).

Este esquema, sin embargo, está sujeto a muchas restricciones puesto que su aceptación queda condicionada a un esquema económico clásico en el que la ley de Say tenga plena vigencia y no existan efectos multiplicadores por el lado de la demanda. Si se cumplen estas condiciones, todo incremento en la oferta debido a los crecimientos de productividad supondrá un incremento de la demanda en la misma forma y cuantía, siempre y cuando las nuevas remuneraciones de los factores productivos se correspondan exactamente con los aumentos de productividad. Fuera de este caso, no existe razón para seguir manteniendo la validez de la ley de Say, y por tanto, que la oferta y la demanda ofrezcan una misma variación que deja inalterado el nivel de precios.

Si el valor añadido aumenta en mayor proporción que las tasas de productividad, los aumentos de renta que perciben los factores -

productivos superarán a los crecimientos de output. El resultado es - que la demanda puede crecer más que la oferta, lo que significa unos precios mayores. Por tanto, si la empresa aumenta su valor añadido por encima de sus aumentos de productividad el comportamiento será inflacionista existiendo por tanto, un incremento de margen imputable a la propia empresa. Por el contrario, si los aumentos en la retribución percibida por los elementos que conforman el valor añadido, son menores que los aumentos de productividad, el comportamiento de la empresa será deflacionista por cuanto los aumentos de renta y por tan to de demanda potencial serán menores que los incrementos de produc ción, lo que se reflejará en una disminución del nivel de precios (5). - En cualquier caso, la exposición solo es válida en el supuesto de ausen cia de efectos multiplicadores en la renta. Si introducimos este caso - los resultados son sensiblemente diferentes, de manera que sería pre ciso saber el valor de dichos multiplicadores para llegar a un punto -- de equilibrio final (6).

Los aumentos de precio de los elementos del valor añadido debidos a aumentos en la productividad no generan excedente inflacio-- nista, ya que al ligarse las variaciones de aquél con la producción real, la relación VA/PR permanecerá invariable si es que tanto el numerador como el denominador cambian en la misma proporción.

El método directo del cálculo del margen nos permite ob-- servar este supuesto y comprobar cómo para este caso la empresa no genera excedente inflacionista alguno .

Supongamos que partimos de una situación en el período (n) cuyos valores, tanto para los inputs intermedios como para el valor -- añadido, la producción real y el valor de la producción monetaria vie-- ne dado en el cuadro adjunto,

Período	II	VA	PR	PM
n	20 unid.	30 unid.	50 unid.	50 unid.
n + 1	20 unid.	15 unid.	50 unid.	35 unid.
n + 2	60 unid.	45 unid.	150 unid.	35 unid.
n + 3	60 unid.	90 unid.	150 unid.	150 unid.

Estos valores son tales que con unos inputs de 20 unidades, sumado al valor añadido por la empresa, que para nuestro ejemplo es de 30 unidades en el período (n), nos da el valor real de la producción, 50 unidades que coincide con su valor monetario. En esta primera fase la relación valor añadido-producción real es: - - - - -

$$\frac{VA}{PR} = \frac{30}{50} = \frac{3}{5} = 0,6, \text{ es decir, que aquél representa el 60\% del valor del output final, por lo que cualquier cambio en el proceso productivo que refleje un aumento en la participación del valor añadido -- por encima de este porcentaje reflejará, en principio, un aumento del margen que será objeto de exacción a través de la tasa coyuntural.}$$

En efecto, supongamos que en un segundo período (n + 1) - las condiciones empresariales han variado ostensiblemente de modo - que utilizando los mismos inputs que en el período anterior (20 unidades), los aumentos de productividad alcanzados por la empresa permiten obtener el mismo output final (50 unidades), pero empleando un número menor de unidades del valor añadido (15 unidades) con relación al período (n). Los aumentos de productividad permiten, o bien incrementar más que proporcionalmente la producción final empleando los mismos factores productivos, o bien mantener el mismo volumen de producción o su mismo valor real, disminuyendo las cantidades de factores empleados, como es el caso que estamos tratando (7). Estos aumentos de productividad se ponen de manifiesto en el período (n + 1) por el he-

cho de que, gracias a ellos, es posible alcanzar el mismo número de unidades producidas (50 unidades) que en el período (n), pero empleando la mitad de unidades de valor añadido (15 unidades). Sin embargo, si bien estos incrementos de productividad pueden reflejarse cara al consumidor mediante unos precios menores de los bienes producidos, por lo que el beneficiado es la colectividad en general (8), lo más usual es que estos incrementos se reflejen en una retribución mayor de los factores productivos, y por lo tanto, en un valor añadido mayor (9). Fijémonos que en esta segunda fase, la relación valor añadido-producción real ha disminuido respecto al período anterior;

$$\begin{array}{ll} \text{período } n : & \frac{VA}{PR} = \frac{30}{50} = 0,6 \quad \text{lo que significa que la} \\ & \quad \quad \quad \text{participación de aquél} \\ \text{período } n + 1 : & \frac{VA}{PR} = \frac{15}{50} = 0,3 \quad \text{en éste queda reducida} \end{array}$$

al 30%, y por lo tanto, que no sólo no se ha producido un aumento del valor añadido por la empresa tras el incremento de productividad, sino que se ha reducido en 15 unidades, o lo que es lo mismo, en un 30%.

Este comportamiento ha permitido a la empresa producir el mismo volumen de producción real (50 unidades) a unos precios menores, como se pone de manifiesto por la cifra de la producción monetaria que refleja el cuadro para el período (n + 1), que como puede comprobarse ha descendido de 50 a 35, cifra ésta última que resulta de añadir a los costes imputables a los factores intermedios el nuevo valor añadido: $PM = II + VA = 20 + 15 = 35$.

Así pues, y de lo expuesto hasta aquí, no ha habido ningún excedente inflacionista en el comportamiento de la empresa por cuanto éste resulta de la diferencia que se da entre dos períodos entre las relaciones valor añadido-producción real:

$$\text{Excedente inflacionista} = \frac{VA_{n+1}}{PR_{n+1}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{15}{50} - \frac{30}{50} = 0,3 - 0,6 = -0,3$$

por lo tanto, lo que se desprende de la expresión anterior, es que se ha producido una disminución de esta relación que refleja en definitiva, un comportamiento deflacionista si las productividades mayores se tradujesen en una disminución de los precios al consumo, o bien, una variación en la remuneración de los componentes del valor añadido, de tal forma, que puede llegarse de nuevo a establecer la igualdad de las dos relaciones anteriores, de modo que el margen inflacionista resultaría nulo.

Esta situación es la que refleja el período $(n + 2)$, en el que se han utilizado por la empresa un mayor volumen de inputs intermedios con la finalidad de alcanzar una mayor producción. Partiendo del período anterior, y de la hipótesis de rendimientos constantes a escala, si queremos triplicar el output final será preciso incrementar los inputs intermedios en la misma proporción, lo que significa que se rá preciso emplear 60 unidades de éstos que crearán un valor añadido de 45 unidades. La relación es correcta puesto que si en el período -- $(n + 1)$, y debido a las mayores productividades, con unos factores productivos por valor de 20, la empresa está en condiciones de crear un valor añadido de 15 y una producción real de 50 unidades, ésta misma relación seguirá existiendo, al menos para determinados límites de -- producción, en el supuesto de querer producir el triple que en el período $(n + 1)$, para lo cual será necesario, igualmente, emplear tres veces más factores productivos, lo que a su vez condicionará un valor añadido por la empresa tres veces mayor.

Esta relación es la que se muestra para el período $(n + 2)$ en el que puede comprobarse que, debido a los incrementos habidos -- en los niveles de productividad, con 60 unidades de inputs intermedios y un valor añadido de 45 unidades se produce un output final en valores monetarios de 105 (resultado de sumar al valor del coste primario, 60, el valor añadido, 45), que traducido en términos reales supone haber

multiplicado por tres la producción real del período anterior; esto es, 150 unidades (10).

El resultado final son unos precios menores como se pone de manifiesto en el valor de la producción monetaria que no ha -- aumentado en la misma proporción que la producción real, 105 unidades frente a 150 unidades.

Si calculamos para este período la diferencia existente -- entre la relación valor añadido-producción real, para los períodos -- $(n + 2)$ y $(n + 1)$, tenemos:

$$\frac{VA_{n+2}}{PR_{n+2}} - \frac{VA_{n+1}}{PR_{n+1}} = \frac{45}{150} - \frac{15}{50} = 0,3 - 0,3 = 0$$

que muestra, como no se produce exceso de margen alguno entre am -- bos períodos como consecuencia de incrementarse el valor añadido, ya que este aumento ha respondido concretamente al aumento en el -- nivel de productividad que como ya pusimos de manifiesto no produce ningún efecto inflacionista. Al no existir aumento en el margen no habrá exacción alguna; de modo que, y según este procedimiento directo, se da una estricta correspondencia entre la determinación del -- margen y las condiciones que según los objetivos perseguidos por la tasa coyuntural aconsejan el establecimiento de la exacción o no.

Hasta aquí, el planteamiento que hemos hecho se ha reducido a mostrar como los aumentos de productividad permiten mante-- ner los niveles reales de producción a precios menores, lo que impli-- ca una disminución del valor añadido, o aumentar la cifra de produc-- ción para el mismo valor añadido, supuestos ambos que reflejan una -- actitud deflacionista de la empresa o un comportamiento neutral ya --

que en el primer caso el valor añadido disminuye y por lo tanto el - margen, y en el segundo se muestra invariable en relación al período inicial, antes de que la empresa aproveche los incrementos de -- productividad. Sin embargo, nos interesa mostrar el caso en el que la unidad productiva dedica los aumentos de productividad, no a producir a precios menores sino a incrementar las retribuciones del valor añadido ?podemos decir que un comportamiento en este sentido - conlleva un aumento de margen?. La solución podemos encontrarla - en las cifras fijadas para las cuatro variables en el período (n + 3) - que refleja el cuadro adjunto.

Si en vez de producir a precios más bajos sigue la empre sa produciendo el mismo volumen de output y a los mismos precios - las ganancias de productividad podrán dedicarse a retribuir en mayor cuantía los elementos del valor añadido; o dicho de otro modo, si en vez de producir 150 unidades de output final con un valor monetario - equivalente a 105 unidades, mantenemos los mismos precios que exis tían inicialmente y que reflejaban una identidad entre el valor de la - producción real y monetaria -período (n)-, podremos dedicar ese aumento desde 105 unidades hasta 150 unidades a incrementar el valor - añadido, lo que nos dará para el período (n + 3) que, para unos inputs intermedios de 60 unidades, y una producción real y monetaria de 150 unidades, el valor añadido ha de ser de 90 unidades por cuanto:

$$PM = II + VA; \quad 150 \text{ unid.} = 60 \text{ unid.} + 90 \text{ unid.}$$

De este modo, podríamos llegar a la situación del período (n + 3) en el que se cumplirá que:

$$\frac{VA_{n+3}}{PR_{n+3}} = \frac{90}{150} = 0,6$$

el valor añadido representa el 60% del valor total de la producción real, porcentaje que coincide con el existente para el período (n) - del que partíamos y que ha sido utilizado como período inicial con relación al cual se trataba de analizar si se producía un excedente inflacionista tras haberse incrementado el valor añadido debido a aumentos de productividad.

Si aplicamos el método directo al cálculo del margen, tal y como hemos hecho anteriormente, tenemos:

$$\begin{aligned} \text{Excedente inflacionista o exceso de margen} &= \\ &= \frac{VA_{n+3}}{PR_{n+3}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{90}{150} - \frac{30}{50} = 0,6 - 0,6 = 0 \end{aligned}$$

lo que pone de manifiesto que no se ha producido incremento alguno de margen entre el período (n + 3) y el (n) debido a aumentos de productividad. Queda claro que en este caso no habrá base sobre la que recaiga la tasa coyuntural y en consecuencia la empresa no será objeto de ninguna penalización económica por cuanto no ha protagonizado ningún comportamiento inflacionista.

II. 1. 2. - Aumento en los precios de los inputs intermedios.

Otro supuesto en el que tampoco cabe culpar a la empresa por la subida en los precios que pueden producirse en un momento determinado, es cuando la causa de dichos aumentos se deben a que -- los factores productivos que les vienen dados han experimentado un alza que supone un aumento del propio coste y por tanto un aumento de precios de su propio output final.

Al margen de que a través del método directo se llegue a la conclusión de que no existe aumento de margen cuando se dan estas circunstancias y que por tanto no se aplica la tasa coyuntural, resulta correcta la apreciación hecha de excluir de la exacción a -- aquellas empresas que están sometidas a estas especiales circuns--tancias, ya que no se le puede imputar culpa alguna ni responsabilidad a su gestión, de ahí que un elemental sentido de la equidad nos - lleve a decretar su exclusión a pesar de que, en este caso, y a dife--rencia del anterior, una elevación del precio de los factores produc--tivos lleva consigo unos precios finales mayores a menos que disminuyan las retribuciones de los componentes del valor añadido, inclu--do el beneficio empresarial, supuesto más hipotético que real.

Sin embargo, y como veremos a continuación, no se produce un aumento del margen empresarial y en consecuencia no ha--brá lugar a la aplicación de la tasa coyuntural.

Como en los casos anteriores, vamos a partir de una si--tuación inicial o período (n) en el que se dan unas relaciones entre -- las distintas variables que venimos manejando, por los valores que - se establecen en el cuadro siguiente:

Período	II	VA	PR	PM
n	20 unid.	30 unid.	50 unid.	50 unid.
n + 1	40 unid.	30 unid.	50 unid.	70 unid.

En el período (n), la estructura productiva de la empre--sa es tal que, para unos inputs de 20 unidades y una producción real

y monetaria de 50 unidades, el valor añadido es de 30 unidades. Para estos valores la relación valor añadido-producción real es:

$$\frac{VA_n}{PR_n} = \frac{30}{50} = 0,6$$

o lo que es lo mismo, que el margen o valor añadido es el 60% del output final.

Imaginemos a continuación que para el período siguiente, el $(n + 1)$, se produce un aumento en el precio de los factores productivos de modo que pasan de un valor de 20 unidades a 40 unidades permaneciendo constante el valor añadido y la producción real puesto que se siguen utilizando en el proceso productivo la misma cantidad de factores que en el período inicial, lo que ha variado es su valor monetario que ha pasado de 20 unidades a 40.

En estas condiciones, es evidente que el único efecto que este aumento ha tenido en el proceso son unos precios mayores de manera que las 50 unidades de output final que tenían en el período (n) un valor monetario de 50, han pasado a valer en el período $(n + 1)$ el valor equivalente a 70 unidades. El resultado final es claramente inflacionista, lo único que ocurre es que no puede culparse a la empresa de ello.

Si calculamos las variaciones habidas en el margen entre los dos períodos, tenemos:

$$\begin{aligned} &\text{Excedente inflacionista o exceso de margen} = \\ &= \frac{VA_{n+1}}{PR_{n+1}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{30}{50} - \frac{30}{50} = 0,6 - 0,6 = 0 \end{aligned}$$

lo que pone de manifiesto que la empresa no ha provocado variación alguna en las retribuciones totales de su valor añadido ni en el porcentaje que representa éste en la producción total, en consecuencia, no ha habido aumento del margen ni posibilidad de aplicarle la tasa coyuntural puesto que, a pesar de que sí se ha producido una mayor presión en los precios finales que aceleran el proceso inflacionista, no se ha debido a un aumento en su valor añadido, y de ahí que no se le pueda hacer responsable de esta subida en el precio de los bienes o servicios que produce (11).

Se trata de una inflación importada puesto que no altera para nada los márgenes empresariales en los dos períodos de tiempo. Lo que se produce es un incremento del coste, del que no es responsable la empresa, y que se traduce en una elevación de precios. En la medida en que la tasa coyuntural penalizase todo aumento de margen a nivel general, no se producirían estos incrementos en algunas empresas que después tendrán que ser soportados por las demás a pesar de no haber aumentado sus valores añadidos, sino que todos ellos sin discriminación, se verían motivados a evitar inflar sus márgenes, y por tanto, a estabilizar sus precios de modo que desapareciera la posibilidad de que una empresa con un comportamiento correcto se viese en la necesidad de aumentar los precios de sus outputs finales debido a que ha tenido que soportar unos mayores precios en la adquisición de los medios de producción. De aquí, la absoluta conveniencia de que el campo de aplicación de este nuevo instrumento antiinflacionista sea general y extensivo a todos y cada uno de los sectores económicos puesto que, en caso contrario, se corre el riesgo de que sean sólo las entidades sujetas a la tasa las que reconsideren su actuación, de manera que no provoquen subidas, -- mientras que las demás transmiten a través de su comportamiento la inflación a todo el sistema en la medida en que sus producciones y outputs constituyen inputs de otros sectores.

Esta consideración se ha movido más en un plano teórico que real puesto que las dificultades de orden administrativo han sido tales, que como veremos en un próximo capítulo, la única experiencia de que se dispone para aplicar esta exacción como es Francia, ha optado por limitar en gran escala las empresas que están sometidas. (12).

II. 2. - Variaciones que producen incrementos del margen.

II. 2. 1. - Reducción de los precios en los inputs intermedios.

Hasta aquí hemos expuesto dos casos genéricos que producen una subida en el nivel general de precios, pero que no implican aumento alguno en el margen empresarial, por lo que no cabrá establecer exacción alguna que desincentivase este proceso. Pero existen supuestos en los que la subida en los precios tienen su causa inmediata en un incremento del margen y por tanto, en el comportamiento de la empresa. En estas circunstancias la existencia de la tasa coyuntural queda plenamente justificada ya que el control que ejerce evitando aumentos de valor añadido, impide que éstos se traduzcan en unos precios mayores.

Uno de estos supuestos se da cuando en lugar de aumentar el valor monetario de los inputs intermedios, tal y como hemos analizado en el apartado anterior, se produce una reducción y no se refleja esta disminución del coste en unos precios menores de los bienes y servicios finales. Todo abaratamiento de los factores productivos utilizados en el proceso, lleva consigo una disminución del coste de producción y de los precios de los bienes y servicios producidos. Así pues, si la cadena de efectos que desencadena un abarata

mientos de los inputs intermedios no se traduce en una deflación, - necesariamente hemos de pensar que los componentes del valor añadido han sido los beneficiados directos del excedente creado, o dicho de otro modo, si el valor monetario del output final permanece constante y el valor monetario del coste o inputs ha disminuído, resulta - que el valor añadido ha crecido y en consecuencia ha habido una variación del margen entre los dos períodos en que se produce la alteración. Queda claro que si los inputs intermedios reducen su precio sin que el resto de los elementos varíe, la situación final reflejará unos precios finales menores.

Partimos de una situación inicial (n) para la cual los valores de las distintas variables utilizadas son los siguientes:

Período	II	VA	PR	PM
n	20 unid.	30 unid.	50 unid.	50 unid.
n + 1	10 unid.	30 unid.	50 unid.	40 unid.
n + 2	10 unid.	40 unid.	50 unid.	50 unid.

En el período inicial (n) observamos que con unos inputs por valor de 20 unidades y un valor añadido de 30 unidades, producimos un output por valor real y monetario de 50 unidades. Pasando al período siguiente (n + 1), observamos que el valor de los inputs intermedios ha disminuído de 20 unidades a 10, lo que supone una disminución del coste de producción de la empresa en 10 unidades, que se refleja en una reducción del valor monetario del output final o producción monetaria en la misma cuantía, es decir, el valor real de la producción sigue siendo el mismo, 50 unidades, pero su valor mone-

tario ha descendido a 40 unidades, debido a la disminución del coste experimentado por la empresa.

Si en estas condiciones calculamos la variación del margen o excedente inflacionista creado entre ambos períodos, tenemos:

Excedente inflacionista o exceso de margen =

$$= \frac{VA_{n+1}}{PR_{n+1}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{30}{50} - \frac{30}{50} = 0$$

lo que significa que si se ha producido entre el período (n) y el -- (n + 1) una reducción del precio de los inputs intermedios y no ha -- variado el valor añadido creado por la empresa, dicha disminución se tiene que reflejar necesariamente en un descenso del precio de -- producción. Se trata de un proceso deflacionista vía costes que conlleva toda disminución de éste, sobre el que no recaerá ninguna medida antiinflacionista.

Sin embargo, existe otra alternativa a la postura anterior, que se identifica en un mayor grado con la realidad de las distintas economías (13). Se trata del supuesto en el que, la empresa, en lugar de -- reducir los precios de su output como consecuencia de una reducción de los precios de los inputs intermedios, eleva su valor añadido produciéndose una variación del margen o en definitiva, un excedente inflacionista.

Este es el caso que se refleja en el período (n + 2) en el que -- puede observarse como unos inputs por valor de 10 unidades producen un output real de 50 unidades que se ofrece al mercado por un -- valor monetario igualmente de 50 unidades, lo que implica necesi--

riamente que las retribuciones de los distintos componentes del valor añadido han pasado del valor de 30 unidades a 40 unidades.

En estas condiciones si que se ha producido un aumento en el margen de la empresa del que ella es directamente responsable, ya que, si bien es cierto que la disminución del precio de los factores no ha producido inflación en ningún caso, tampoco ha contribuido, debido a este aumento de su valor añadido, a que se produzca una deflación como sería de desear. Por tanto, el comportamiento de la empresa se entiende que no ha sido el correcto por cuanto genera un aumento del margen que como todo aumento quedará sujeto a la tasa coyuntural.

En efecto, si calculamos este exceso de margen entre el período (n) y el (n + 2), tendremos:

$$\begin{aligned} &\text{Excedente inflacionista o exceso de margen} = \\ &= \frac{VA_{n+2}}{PR_{n+2}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{40}{50} - \frac{30}{50} = 0,8 - 0,6 = 0,2 \end{aligned}$$

lo que significa que ha experimentado el margen un aumento del 20% del período (n) al (n + 2) ya que ha pasado de representar el 60% del valor de la producción, al 80%.

Será pues, esta diferencia de 0,2, resultado de restar el valor añadido en el período final del valor añadido del período inicial la que constituye la base sometida a la exacción coyuntural con la finalidad de motivar a las empresas que inflan su margen a reducirlo para escapar al pago de la tasa. (14)

Como puede comprobarse, si queremos que una reducción

de los precios de los inputs intermedios no genere un excedente inflacionista en la empresa, es preciso que autodiscipline su comportamiento y se traduzca esta disminución del coste en unos precios menores de su output, ya que en caso contrario, lo que se producirá es un aumento de su margen o valor añadido económico que conllevará la exigencia de la tasa.

Este planteamiento del problema expuesto ha estado sujeto a vivas controversias dentro de los diversos grupos y comisiones de trabajo que han sido creados en Francia con motivo del establecimiento de un *prélèvement conjoncturel* en 1975 (15). Así, mientras unos han mostrado su animadversión por todo comportamiento empresarial que lleve consigo un aumento de la inflación, otros han mantenido que no resulta ni justo ni eficaz someter a la carga de la tasa coyuntural todo aumento de margen, aunque este aumento no signifique necesariamente una elevación de los precios finales como es el caso que estamos considerando.

El primer grupo de autores argumentan que, no sólo hay que penalizar los comportamientos estrictamente inflacionistas de aquellas empresas que incrementan su valor añadido, sino también el de aquellas otras que prefieren incrementarlo igualmente, aunque ello no suponga una elevación del precio de su output, a mantenerlo con los consiguientes efectos deflacionistas que ello conlleva. El problema resulta complejo en su análisis y en todo caso sujeto en última instancia a valoraciones personales, en cuanto que se trata de establecer en último término, quiénes son lo que deben aprovechar las ventajas que acarrea una disminución del coste de producción, ¿los consumidores a través de unos precios más bajos, o los distintos perceptores de rendimientos a través de mayores retribu-

ciones de los componentes del valor añadido?

Esta postura nos lleva a gravar toda clase de aumento en el margen con independencia de su efecto final sobre los precios de producción. En el ejemplo que hemos utilizado, la tasa sería aplicada a ese aumento del margen del 20%, a pesar de que no ha supuesto unos mayores precios finales en relación a la situación inicial, tan solo se han mantenido iguales.

En cambio, la segunda postura mantenida también por un grupo considerable de autores, sostiene que si la finalidad de la tasa coyuntural es sólo penalizar el comportamiento inflacionista de la empresa, no existe razón para exigirla en aquellos casos en que los aumentos de margen no impliquen aumentos de precios finales. Tal es el caso que estamos considerando y en el que, a pesar de que se ha producido una variación porcentual del valor añadido en relación a la producción final, del 60% al 80% entre el período (n) y el -- (n + 2), y en consecuencia, un aumento del margen del 20%, sin embargo, este incremento no se ha traducido en una elevación del precio del output final puesto que sigue valiendo en términos monetarios 50 unidades en ambos períodos como bien nos refleja el cuadro.

No vamos a introducirnos en mayores consideraciones en torno a esta polémica porque a nuestros efectos, el interés mayor reside en haber mostrado qué efectos puede producir una disminución del coste de los factores y no meternos en el problema de las valoraciones subjetivas que supone tratar de esclarecer la conveniencia o no de exigir la tasa coyuntural en circunstancias tales que el -- aumento del margen no produzca necesariamente un alza en los precios.

II. 2. 2. - Aumentos de retribuciones del valor añadido no basados en aumentos de productividad.

Otro supuesto igualmente digno de análisis y de centrar nuestra atención, es el que se da cuando se producen directamente aumentos del margen empresarial debido a incrementos en el nivel de retribuciones de sus diversos componentes.

Los efectos producidos son radicalmente distintos si estos aumentos de valor añadido responden a incrementos en la tasa de -- productividad, o por el contrario, responden a decisiones unilateralmente adoptadas por la empresa al objeto de captar mayor cantidad de factor trabajo o capital, valga por ejemplo.

El primer caso ya ha sido estudiado en un apartado de este mismo Capítulo por lo cual, solamente recordaremos que no se genera ningún aumento del margen empresarial ni por tanto, ninguna elevación de los precios, de ahí que no se exigiese la tasa coyuntural.

Situación radicalmente distinta es la que se produce cuando el aumento del valor añadido no encuentra su justificación en un aumento de la tasa de productividad, sino como se ha señalado, en otras motivaciones que no responden a meras razones económicas, sino de otra índole, tales como, negociaciones colectivas (16), captación de mano de obra en el mercado de trabajo (17), necesidades financieras, etc. (18). En estas condiciones, los aumentos de margen llevan consigo claros efectos inflacionistas, puesto que se produce una traslación hacia los precios de los incrementos del coste.

Un ejemplo como en los casos anteriores puede clarificar-

nos la exposición. Si partimos de la situación definida por el período (n), tendremos que la relación valor añadido-producción real nos

Período	II	VA	PR	PM
n	20 unid.	30 unid.	50 unid.	50 unid.
n + 1	20 unid.	40 unid.	50 unid.	60 unid.

da una participación porcentual:

$$\frac{VA_n}{PR_n} = \frac{30}{50} = 0,6$$

Este porcentaje que ha sido el mismo para los distintos casos que venimos estudiando supone un idéntico punto de partida de la empresa, cualquiera que sea la variación que posteriormente se produce en sus variables básicas; a saber: inputs intermedios, valor añadido, producción real y producción monetaria.

Si a partir de esta situación, la empresa procede a incrementar su valor añadido de modo que pasa de un valor de 30 unidades a una retribución equivalente a 40 unidades, tal y como nos muestra el cuadro de valores adjuntos para el período (n + 1), esta actuación se manifiesta en una elevación del valor monetario del output final, ya que, produciéndose el mismo nivel en términos reales que en el período inicial, 50 unidades, su valor monetario ha pasado de 50 unidades a 60 unidades, lo que supone que se ha elevado el precio de producción.

El exceso inflacionista que provoca la empresa con un -- comportamiento como éste, se pone de manifiesto al aplicar la formulación del método directo que venimos utilizando:

Excedente inflacionista o aumento de margen =

$$= \frac{VA_{n+1}}{PR_{n+1}} - \frac{VA_n}{PR_n} = \frac{40}{50} - \frac{30}{50} = 0,8 - 0,6 = 0,2$$

aumento de margen que produce en todo caso una elevación de los -- precios imputable al comportamiento empresarial.

La polémica que ha suscitado esta posibilidad inflacionista, se ha centrado en torno a valorar en qué medida puede hacerse responsable a la empresa de estos aumentos de retribución de su valor añadido con independencia de sus crecimientos de productividad, si dichos aumentos vienen en la mayoría de los casos impuestos por los sindicatos o por la propia Administración, a través de las políticas de salarios mínimos (19). El problema se ha planteado en líneas generales, entre representantes sindicales y las propias representaciones patronales que tratan de justificar sus respectivas posiciones. Los primeros han venido argumentando como las alzas salariales no superan los aumentos de precios finales de manera que su actuación lo único que viene a consolidar es su participación en la renta nacional de forma que siempre corren los salarios por detrás de los precios y si no se da una elevación de éstos no aumentan aquéllos (20). Según esta posición, no son los aumentos de los salarios los causantes de que la empresa produzca a unos precios mayores sino que la causación es inversa y son precisamente las alzas que se dan en los distintos precios las que motivan reivindicaciones sindicales en bug

ca de mayores salarios. Por otro lado, si se admite que el beneficio empresarial constituye un componente más del valor añadido, si lo consideramos como un factor más del proceso productivo, resulta evidente que el aumento no viene impuesto totalmente desde fuera sino que la propia empresa es libre y por tanto, responsable de alguna parte de dichos aumentos del valor añadido (21).

En sentido radicalmente contrario se han manifestado las organizaciones empresariales que han sido consultadas en Francia - (22), puesto que todas ellas han coincidido en reseñar cómo los propios empresarios se ven sometidos a ciertas imposiciones externas que motivan incrementos de su valor añadido y por lo tanto no puede hacerseles totalmente responsables de inflar su margen y propiciar la inflación.

La polémica, como en el apartado anterior, escapa a meras consideraciones de orden técnico o económico, ya que si bien es cierto que dadas las condiciones actuales en que se desenvuelven las economías occidentales, son los propios poderes sindicales y la propia Administración las que imponen determinadas condiciones que han de ser aceptadas por el empresario a la hora de fijar aumentos de salarios o retribuciones del capital, no es menos cierto que la propia empresa dispone del mismo poder negociador para aceptar en determinados casos estas imposiciones o no, puesto que como hace algunos años ha dicho un ilustre economista americano a través del "poder compensador" lo que se tiende es a clarificar y perfeccionar el mecanismo del mercado en las economías modernas. (23).

II. 2. 3. - Elevaciones del nivel general de precios debidos a aumentos de la demanda.

Por último, vamos a referirnos a un supuesto que ha suscitado una viva polémica sobre si genera exceso de margen o no a pesar de darse una elevación de los precios.

Nos referimos a aquellos incrementos debidos a una mayor presión de la demanda sobre la oferta disponible en un momento determinado. Es evidente que si se dan estas circunstancias, el propio juego del mercado condiciona unos precios mayores de los que no cabe culpar a la empresa a pesar de que darían lugar a la aparición de una base impositiva sujeta a la tasa por cuanto los mayores valores monetarios que ofrece el mismo volumen de producción real se distribuirá de alguna manera entre los distintos componentes del valor añadido, y provocará en consecuencia, un aumento de éste.

Si la producción monetaria crece en su valor debido a las mayores tensiones de la demanda, necesariamente los distintos componentes del valor añadido se ajustarán a dicho aumento, a pesar de no corresponderse con mayores niveles de producción, lo que significa que se ha experimentado un aumento en el margen empresarial que como tal tendrá que ser gravado por la tasa coyuntural.

En realidad el problema es complejo y controvertido puesto que si la pretensión del instrumento antiinflacionista que estamos estudiando es someter a la exacción todo aumento de margen que lleve consigo una situación inflacionista, no hay duda que en este caso particular se dan ambos requisitos, subida en el precio del output de producción y aumento del valor añadido.

Sin embargo, es preciso hacer unas breves reflexiones - al objeto de arrojar un poco de luz en torno al tema. Según lo expues

to hasta aquí, las tensiones de precios originados por un aumento de la demanda en relación a la oferta inicial empresarial, ha provocado un aumento del valor añadido en la empresa, que como tal aumento, deberá ser gravado sin que pueda hacerse responsable directamente a la propia empresa. Ante esta situación, cabría preguntarse, ¿qué otra actitud puede adoptar en una situación como ésta que no sea aumentar su valor añadido?

La elección queda condicionada a un principio económico que es necesario aceptar si partimos de la existencia de una economía de mercado, como es el papel que juegan los precios para racionalizar la demanda y la asignación de recursos. Oponerse a una elevación de los precios debidos a esta causa, significa que las autoridades han de adoptar medidas que controlen, o bien los precios, o bien traten de profundizar en el verdadero causante del proceso inflacionista, como es la demanda. En ambos supuestos, la empresa representa el papel de un agente más del sistema económico que queda sometida a las reglas de funcionamiento de la propia economía de mercado, pero no se erige en sujeto activo del proceso inflacionista (24).

Si aceptamos pues, la función que desempeñan los precios en un sistema económico en el que los principios de mercado constituyen las directrices básicas de su funcionamiento, es preciso reconocer que las mayores retribuciones en el valor añadido que se producen ante una elevación de los precios debidos a una presión de la demanda, es una consecuencia lógica del propio contexto en que nos movemos ya que si partimos de la necesidad de admitir que estos precios desempeñan un papel regulador y asignador que no podemos ignorar, los aumentos de rendimientos en términos monetarios ten-

drán que reflejarse necesariamente en algún lugar y este lugar no puede ser otro que a través de los distintos elementos que componen el margen o valor añadido.

Hasta aquí, puede decirse que partiendo de unas premisas básicas sobre el funcionamiento de la economía en que nos movemos, la generación de un excedente inflacionista es un proceso lógico originado por la propia inflación de demanda al que la empresa es completamente ajena y en consecuencia, y de la misma manera que hemos expuesto para casos anteriores, resultaría injusto someter a -- gravamen dicho excedente puesto que como se ha dicho, no puede -- atribuirse su generación a la propia entidad.

No obstante, si bien desde esta perspectiva de la justicia parece clara la conveniencia y la razón de no someter a gravamen -- dichos excedentes, pueden existir otras razones que desde un punto de vista económico nos lleven a otros convencimientos. Este es el -- caso, cuando los propios aumentos en el valor añadido llevan consigo un aumento de la renta de los distintos factores de la producción, y por tanto, autoalimentan los excesos de demanda. Si partimos de -- esta situación, queda claro que todo aumento de margen afecta indirectamente al proceso inflacionista vía renta, con lo cual la empresa ya no resulta ser tan ajena al problema que ocupa nuestra atención, sino que en alguna medida provoca una mayor demanda que es en definitiva la causante directa del alza de los precios (25). En estas circunstancias sí que resulta deseable minorar los aumentos de valor añadido, y por tanto, someterlos a la exacción, al objeto de -- evitar aumentos sucesivos en el nivel de demanda, de modo que a -- través de ello pueda controlarse la inflación.

Es evidente que las razones que nos mueven a inclinarnos por la tasa en este caso particular, son distintas a las manejadas en

un primer momento. Estas se fundamentaban exclusivamente en el hecho de que se producía un excedente de margen, y como tal, gravable, y además una elevación de los precios del output final, con independencia de que la cadena de causación fuese desde el primero al segundo, y no como realmente ocurre, que se da desde los precios hacia el aumento del margen. No se consideraba para nada el propio comportamiento empresarial a la hora de buscar un responsable de los incrementos en el valor añadido, sino que se gravaba a pesar de que un elemental sentido de la equidad nos hubiera llevado a excluir del campo de aplicación de la tasa coyuntural estos incrementos. Sin embargo, bajo el segundo grupo de argumentaciones, la postura que mantiene la conveniencia de someter estos excedentes al gravamen, encuentran una mayor justificación, no por el hecho de que un incremento del margen pueda provocar una elevación del precio del output, que como hemos visto no es el caso, sino porque indirectamente puede alimentar a la demanda y potenciar el propio proceso inflacionista a través de los aumentos en el nivel de renta que producen las mayores retribuciones (26).

Resumiendo pues, las posturas a adoptar son dos: o bien se estima que el valor añadido en este caso no depende en su variación del comportamiento empresarial, en cuyo caso sería necesario establecer algún coeficiente corrector que depurara estos posibles efectos del valor añadido o dejar de aplicar la tasa; o por el contrario, se precisa qué vía indirecta produce efectos que autoalimentan la demanda consolidando el proceso inflacionista y en este supuesto se exige la tasa para minorar los aumentos de valor añadido que la inflación de demanda provoca en la empresa.

III. - METODO INDIRECTO

Las dificultades técnicas, administrativas y contables que pueden llevar consigo el cálculo de la base de la tasa coyuntural a través del método directo, han provocado la elección de una segunda modalidad que nosotros llamaremos método indirecto, y que es en el que se ha apoyado la idea francesa del *prélèvement conjoncturel* (27).

El sistema resulta de más fácil aplicación ya que requiere la utilización de algunos documentos contables, concretamente las cuentas de explotación de las empresas de las que se extraen los distintos datos que se requieren para calcular la base de la exacción.

Por contra, el método arroja algunos inconvenientes con respecto al directo, sobre todo en lo que concierne a la mayor imprecisión con que se valora el excedente de margen.

En líneas generales, consiste en tomar como exceso de margen la diferencia resultante entre los valores añadidos de dos períodos diferentes de tiempo, y la subsiguiente aplicación de una serie de coeficientes correctores, que serán objeto de estudio en el siguiente capítulo, al objeto de corregir esta diferencia de todos aquellos elementos que han podido producir aumentos del valor añadido sin que hayan tenido repercusión sobre el nivel general de precios, o que si teniéndolo, no se deba imputar a la empresa. Se trata simplemente de obtener los aumentos de valor añadido habidos en un período de tiempo determinado, pero corregido convenientemente para excluir de la base aquellas variaciones, que no son imputables a la empresa (caso de que el excedente inflacionista generado

se deba a una presión de la demanda) que dependan de la actuación del Gobierno (política de salarios mínimos), a razones de política económica (exclusión del valor añadido cuando la empresa se dedica a las exportaciones) o bien a meros incrementos del margen que no producen subida de precios (aumentos de productividad). Estos incrementos sometidos a las pertinentes correcciones son los que se pretenden controlar mediante la tasa, control que no puede ser en un régimen económico y político como el de las sociedades occidentales, rígido ni estrecho sino todo lo contrario, flexible al objeto de evitar que este nuevo instrumento se convierta en una injerencia excesiva en la vida económica que provocaría reacciones indeseables.

Así pues, el valor añadido es a la vez un indicador de la actividad productiva medida a precios de mercado y un indicador de las rentas creadas, y no es sorprendente que se tome como índice de referencia cuando se trata de frenar los aumentos anormales y peligrosos de los precios y de las rentas (28), de forma que es frecuentemente utilizado por las mismas empresas como un indicador de su gestión.

El problema surge cuando por razones meramente administrativas y en orden a la simplicidad, se ha tratado de obtener el exceso de margen a partir del concepto de valor añadido utilizado por el impuesto sobre el valor añadido o IVA. Aunque ha sido tratado en el capítulo anterior, conviene hacer unas breves consideraciones en este sentido recordando que existen notables diferencias que separan la noción económica de valor añadido de su asepción fiscal.

Por un lado, en materia de IVA, la producción se identifica a las ventas y el consumo intermedio a las compras, haciéndose abstracción del nivel de stocks, de modo que para pasar del valor --

añadido fiscal al económico es preciso añadir a las compras la pun-
ción sobre los stocks y a las ventas la afectación de los stocks. (29)

Por otro lado, el valor añadido fiscal no es más que una
forma de fraccionar el valor final de un producto en tantas partes -
como fases se compone el proceso productivo y de comercialización
a fin de evitar el gravar varias veces las mismas operaciones econó-
micas, en cambio en el concepto de valor añadido económico lo que
realmente interesa conocer es en qué medida puede afectar al pre-
cio final en cada fase del proceso.

También cabe añadir para resaltar estas diferencias que,
el valor añadido como tal, no aparece en los documentos fiscales --
más que en aquellas actividades que están sujetas al IVA pero no pa-
ra la generalidad de los casos y sobre todo para aquellos sectores -
que como el bancario o el de seguros tienen empresas que pueden -
desempeñar un papel muy importante en este proceso inflacionista -
(30). Es más, como ha puesto de manifiesto el Informe Chavanon(31),
entre los propios sujetos pasivos del IVA, la noción fiscal de las com-
pras es más restrictiva que la noción económica, puesto que los do-
cumentos fiscales no permiten conocer la cuantía de las adquisicio-
nes sujetas al IVA que, excepcionalmente, la ley francesa ha previs-
to que darán derecho o deducción; como son las compras de vehícu-
los automóviles y de carburantes, y además, no se inscriben en es-
tos documentos contables las compras de bienes y servicios no suje-
tas al IVA como pueden ser los gastos financieros y las primas de se-
guros (32).

Cabe añadir que, en materia del IVA, el tratamiento de -
las inversiones en la base del impuesto supone otro punto más de --

distinción entre la noción fiscal y económica de valor añadido puesto que cuando se lleva a cabo aquélla, se toma como una compra a efectos de calcular la base impositiva del IVA, o lo que es lo mismo, se deduce del valor añadido al objeto de que el impuesto que la ha -- gravado llegue a ser recuperable, mientras que en la noción econó-- mica no son tenidas en cuenta, puesto que lo que interesa es la ma-- nera en que se ven afectados los precios (33), incluso la filosofía que subyace en la tasa coyuntural es radicalmente distinta a la del IVA, a pesar de tener por base ambas figuras el valor añadido. En principio, el IVA es un impuesto indirecto, de alto poder recaudador, de carácter general y neutro; o sea, que no afecta directamente a las formas de - organización empresarial ni asignación de los recursos (34), sin embargo, la tasa coyuntural responde a una motivación distinta puesto - que pretende no ser neutra sino persuasoria en el sentido de motivar a las empresas a que alteren su comportamiento cuando éste conlleva una actuación inflacionista, en este sentido se ha dicho que el ideal de la exacción sería el no tener que recaudar nada lo que significaría que la actuación empresarial sería la correcta. Por otro lado, la tasa coyuntural tiene un carácter directo y personal lo que quiere decir que el gravamen no pretende que sea trasladado por la empresa a los consumidores, sino que sea asumido íntegramente por aquélla, como -- forma de penalizar su comportamiento inflacionista. Además, no tiene carácter general puesto que como hemos visto en anteriores ocasiones, sólo pretende exigirse a aquellas entidades que por su dimensión e importancia puedan afectar en mayor grado al proceso inflacionista (35). Y por último, tampoco persigue una finalidad recaudatoria ya que, como hemos dicho, el ideal sería que no hubiese necesidad de recaudar nada porque significaría que la empresa no está inflando su margen y por el contrario desarrolla un comportamiento - aceptable.

Sin embargo, y a pesar de todas estas matizaciones y diferencias existentes entre ambos conceptos, tal vez la que resulte más significativa sea aquélla que muestra el carácter impositivo que tiene el IVA en cuanto que recae sobre una manifestación de capacidad de pago como es el consumo, y el carácter no impositivo de la tasa coyuntural puesto que se exige, no por una manifestación de capacidad económica de los sujetos a ella sometidos, sino por un comportamiento que se estima contrario al objetivo de estabilidad que se pretende alcanzar como fin primordial de la política económica del Gobierno.

Por tanto, en el caso del IVA, se trata de un impuesto que grava el valor añadido para que ulteriormente sea trasladado al precio y sea soportado por los consumidores que son los que ostentan la capacidad, mientras que en el caso de la tasa, se trata de un instrumento antiinflacionista utilizado por las autoridades económicas que recae sobre el valor añadido, pero con una finalidad distinta a un impuesto; esto es, con la pretensión de penalizar los excedentes de margen que pueden ser trasladados a los precios. Son pues, dos figuras totalmente distintas por su estructura y por su finalidad, por lo que hemos preferido emplear el término "exacción" o "tasa" para referirnos a esta nueva figura, en lugar de "impuesto" (36).

Una vez expuestas estas consideraciones en torno al concepto económico de valor añadido, o lo que es lo mismo, una vez comprobado como el concepto de margen reviste una especial consideración lejos de la noción fiscal de valor añadido, vamos a pasar a estudiar como se calcula a través de este método que hemos llamado indirecto.

Según define el artículo 5.1.1., de la ley que establece la aplicación de la tasa coyuntural en Francia (37), "la exacción recae

sobre el excedente, constatado al final de cada ejercicio, del margen alcanzado por la empresa en el curso de ese ejercicio, en relación al margen del ejercicio precedente, que constituye el margen de referencia". La tasa será calculada sobre la progresión del margen realizado en el curso del ejercicio de la tasa con relación al -- margen realizado en el curso del ejercicio precedente, previa las -- correcciones necesarias para que solo sean gravados los crecimientos de margen excesivos, siendo el margen del ejercicio precedente al de la tasa lo que se conoce como "margen de referencia (38).

Estos datos que resultan necesarios para calcular la base de la exacción pueden ser extraídos de las cuentas de explotación y de pérdidas y ganancias de las empresas, así como de las declaraciones fiscales que posee la Administración sobre la situación económica de aquéllas (39).

El artículo 6. I. de la citada ley (40) determina los distintas partidas y elementos que entran en la valoración del margen según el método indirecto : "el margen vendrá determinado por la diferencia entre las sumas inscritas en las rúbricas siguientes de las cuentas de explotación y de pérdidas y ganancias, que las empresas adjuntan en su declaración de resultados"; y a continuación el texto menciona cuáles son estas rúbricas y partidas.

Así pues, el margen se obtiene por diferencia entre la -- producción de las empresas y su consumo intermedio. Vamos a exponer unas breves anotaciones a fin de simplificar la comprensión del cálculo:

Excedente de margen = Margen en el ejercicio que se
exige la tasa - Margen de referencia.

Margen = Producción - Consumo intermedio

Una vez expuesto de una forma esquemática cómo se obtiene el margen, podemos pasar a exponer cuáles son los distintos elementos que integran ambos conceptos, el de producción y el de consumo intermedio. En este sentido, el margen se obtiene de la diferencia entre:

1. El valor de la producción, que estará integrado por:

- a) El valor de las ventas y otros ingresos accesorios o marginales.
- b) El valor de los stocks al final del ejercicio.
- c) Las distintas bonificaciones, rebajas y comisiones obtenidas, debidas al ejercicio de la actividad productiva.
- d) Los productos financieros o productos de las operaciones financieras, excepto los correspondientes a las empresas filiales (41)

2. Y el consumo intermedio que estará formado, a su vez, por:

- a) Los stocks al principio del ejercicio
- b) Las compras de materias primas y mercancías
- c) Las tasas e impuestos
- d) El importe de los trabajos, suministros y diversos -- servicios al exterior.
- e) El importe de los transportes y desplazamientos.
- f) Los diversos gastos de gestión, con exclusión de los gastos de envío y recepción
- g) Los gastos financieros
- h) La participación de los trabajadores asalariados en los beneficios de la expansión de las empresas.

Así pues, de un modo aproximado y previa realización - de los ajustes pertinentes, el margen puede ser definido como la - suma de los siguientes elementos:

- a) Los gastos de personal.
- b) Las amortizaciones del ejercicio.
- c) Las dotaciones del ejercicio a la formación de previsiones y reservas.
- d) El beneficio de explotación, y en caso de pérdidas de explotación, esta partida se restaría de las tres anteriores en lugar de sumarse.

Como puede comprobarse, es otra forma de calcular el margen o valor añadido, sólo que se utiliza el sistema de adición - en lugar del de sustracción que es el que nosotros manejaremos (42)

Volviendo al sistema de sustracción para calcular el margen, es preciso poner de manifiesto, que esta diferencia no es sin - más la base que quedará sujeta al pago de la tasa coyuntural. Hemos de recordar que, no todo aumento significaba un comportamiento in - flacionista de la empresa, sino que existían varios supuestosbajo -- los cuales no cabía hacer responsable a ésta de las subidas de pre - cios finales, y en otros casos, los aumentos no producían estos -- efectos. Por tanto, y al objeto de corregir la diferencia obtenida - de estas apreciaciones, es preciso aplicarle unos coeficientes co - rrectores que de alguna manera introduzca en el margen calculado estas correcciones en lo que concierne a variaciones de productivi - dad, tratamiento de las exportaciones, políticas impuestas por la - Administración, etc. Estos ajustes serán objeto de atención en el capítulo siguiente, por lo que a él nos remitimos.

Lo que nos interesa reseñar es que la relación de partidas que componen los dos agregados básicos de los que se obtiene el margen; a saber, producción y consumo intermedio, no puede hacerse extensiva a todo tipo de actividad productiva. En efecto, la consideración del concepto de margen y el procedimiento elegido para su obtención requiere la utilización de los diferentes documentos contables que hemos mencionado y que sin duda, son sustancialmente distintos cuando se trata de sectores productivos distintos. En el caso del sector secundario, entendiendo por tal, no sólo el que incluye aquellas empresas que desempeñan una clara actividad industrial, sino también aquellas otras que de alguna manera pueden desarrollar una actuación parecida, como pueden ser el caso de -- empresas agrícolas, pongo por caso la conexión de su contabili--dad y las partidas que hemos expuesto anteriormente para calcular el margen tienen en todas ellas una clara y concreta significación al no plantearse dudas sobre, qué se entiende por producción o ventas, gastos financieros, productos financieros, etc., de forma que el esquema que se ha expuesto puede serles aplicado perfectamente a todas ellas y calcular, en consecuencia, el margen correspondien--te.

Sin embargo, estas reglas no parecen ser directamente aplicables cuando nos movemos en el seno de otras actividades -- esencialmente distintas en su actuación, como es el caso de las empresas bancarias o compañías de seguros, para las que las cuentas de explotación o de pérdidas y ganancias, así como generalmente -- toda su forma de llevar la contabilidad, son diferentes a la generalidad de las demás empresas (43). Esta es la razón por la que la -- ley (44), ha previsto unas modalidades particulares de calcular el -- margen, así como los coeficientes correctores especiales, cuando se trata de establecimientos financieros y compañía de seguros.

En este sentido, es necesario remodelar el significado que tiene el valor de la producción, que es el concepto que más difícilmente puede identificarse con el contenido que tiene para la mayoría de las empresas, para poder llegar a un cálculo del margen - una vez que sabemos en qué consiste éste para las sociedades bancarias y financieras. En una primera aproximación y sin que exista el riesgo de llegar a resultados descorazonadores, para la aplicación de la tasa coyuntural a las sociedades bancarias, a los establecimientos financieros, instituciones de crédito e intermediarios financieros, podemos decir que el volumen de operaciones o valor de la producción viene dado por la cifra resultante del conjunto de las percepciones que se obtienen de los clientes, socios, suscriptores, rentas de la cartera de valores, productos financieros obtenidos por operaciones de leasing, intereses percibidos y en general, toda clase de ingreso que constituya percepción obtenida como consecuencia de operaciones tanto bancarias como comerciales de estos organismos.

Se trata de delimitar el significado que tiene el concepto de producción en este tipo de sociedades que por sus singulares características, no le es aplicable el contenido que este mismo concepto representa para las demás empresas.

En un intento de sistematizar y delimitar la determinación del margen para este grupo de empresas, el legislador francés en el artículo 7.II.1. de la ley de 30 de diciembre de 1974, que implantaba la tasa coyuntural en el vecino país, establece las distintas partidas que conforman el margen en las sociedades bancarias, financieras y de crédito (45).

Para el caso que nos ocupa, el margen viene dado por - la diferencia entre la producción y el consumo intermedio, siendo los distintos componentes de ambos agregados los siguientes:

I. Producción: El valor de la producción viene dado por las siguientes rúbricas:

- a) Los productos bancarios.
- b) Las percepciones netas como consecuencia de créditos diferidos.
- c) Los rendimientos percibidos por los títulos que componen la cartera de valores (46)
- d) Los intereses activos.
- e) Los productos de operaciones de leassing, para aquellas sociedades que se dediquen a esta actividad.
- f) Los productos accesorios.
- g) Indemnizaciones percibidas en concepto de créditos no pagados, etc.

II. Consumo intermedio; que está formado por las siguientes - partidas:

- a) Gastos bancarios, comisiones e intereses pasivos, así como las cargas que sean deducibles de los beneficios imponibles.
- b) Las tasas e impuestos.
- c) Los trabajos, suministros y servicios al exterior.
- d) Los transportes y desplazamientos.
- e) Las comisiones pagadas a agentes.
- f) Los gastos de gestión con excepción de los gastos de envío y recepción.

- g) Los intereses de empréstitos, créditos y préstamos - obligatorios, y la
- h) Participación de los trabajadores en los beneficios de la empresa.

Esta diferencia se reduce en proporción a la cuantía media de los créditos a la exportación concedidos por la empresa en el curso del ejercicio en relación a la cuantía media del conjunto de sus créditos, aunque según se estipula en la propia disposición legal, las empresas pueden abstenerse de efectuar esta corrección -- (47).

Algunas consideraciones es preciso realizar en este tipo de margen, debido al carácter peculiar de las entidades a que se -- refiere. El propio texto articulado contenido en la ley francesa por la que se establece la tasa coyuntural, hace alusión a ellas. (48). - En primer lugar, y al objeto de tener en cuenta la incidencia de la evolución de las tasas de refinanciación en el propio margen, éste, y en el ejercicio de la tasa, se reducirá o aumentará en una cantidad igual al producto del saldo medio de las operaciones de tesorería - realizadas en el mercado monetario en el curso de ese ejercicio, - por la diferencia constatada entre los tipos medios de interés del - dinero en ese mercado a la hora del ejercicio de la exacción y del ejercicio de referencia. Para aquellas empresas incluídas en este apartado, cuyo saldo medio de operaciones de tesorería sea deudor, la suma se deducirá del margen cuando la diferencia anteriormente indicada es negativa; y en caso contrario se añadirá.

La regla inversa se aplicará a los establecimientos cuyo saldo medio de operaciones de tesorería sea acreedor. (49)

⁴Por último, y para finalizar con la exposición de este - capítulo, nos vamos a referir a las distintas partidas que integran el margen para el caso de las empresas de seguros. (50).

Para la aplicación de la tasa coyuntural a las entidades de seguros, de capitalización y de reaseguros, el margen será -- igual a la diferencia entre las sumas inscritas en las rúbricas con- tables siguientes:

I. Producción: Formada por:

- a) Las primas del ejercicio libres de cesiones y los in- gresos accesorios libres de anulación para las empre- sas de seguros de vida y de capitalización.
- b) Las provisiones matemáticas realizadas al principio del ejercicio y la participación en los excedentes de - los anteriores incorporados a éste, para las empre-- sas de seguros de vida y de capitalización.
- c) Los productos de las operaciones financieras con ex- clusión de las de las filiales deducibles de los benefi- cios imponibles. (51).
- d) Los productos accesorios

II. Consumo intermedio: Formado por:

- a) Las prestaciones, gastos y siniestros del ejercicio, o los siniestros y capitales vencidos para las empre- sas de seguros de vida y de capitalización.
- b) Las reservas matemáticas al cierre del ejercicio, pa- ra las empresas de seguros de vida y de capitalización.
- c) Las tasas e impuestos.

d) Los trabajos, suministros y servicios al exterior, --
transportes y desplazamientos.

- e) Las comisiones entregadas a los comisionistas.
- f) Las comisiones y corretajes de reaseguros.
- g) Los diversos gastos de gestión, con exclusión de los gastos de envío y recepción.
- h) Los gastos de instalación y los gastos financieros.
- i) Los intereses dedicados a la provisión para participación en los excedentes.
- j) La participación de los asalariados en los beneficios de la empresa.

La diferencia entre producción y consumo intermedio, corregida por la cuantía de las operaciones de seguro y de reaseguro realizadas que recaigan sobre riesgos extranjeros o ligados al comercio exterior, constituye el margen sujeto a la tasa coyuntural para el caso de empresas de seguros. (52).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Le prélèvement conjoncturel en 1977. Direction Générale des - Impôts. Ministère de l'Economie et des Finances. Service de - l'information. Diffusion 2/77/6. pp. 2 y 3.
- (2) Ver Loi nº 74-1169 du 30 décembre de 1974 instituant un prélè- vement conjoncturel, publicada en el Journal Officiel de la Re- publique Française du 3 janvier 1975; décret d'application nº - 75-213 du 2 avril 1975 et instructions du 3 avril 1975; Bulletin officiel de la Direction générale des impôts nº 65 du 7 avril -- 1975.
- (3) Una delimitación del valor añadido económico es el contenido en art. 6 del Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationistes - des entreprises. (Renvoyé a la Commission des Finances, du - contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation - sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission -- speciale dans les conditions prévues par le Règlement). Premiè re session ordinaire(1974-75. Cinquième legislature. Senat, nº - 22.
- (4) Un tratamiento de los efectos inflacionistas que produce en la -- economía una política retributiva de los factores de la producción por encima de los incrementos de productividad, puede encontrar se en la obra de K. Lancaster: "Productivity-based wages poli- cies" en Economica. 1958.
- (5) El profesor Phelps Brown ha definido los aumentos del valor aña- dido como "una elevación de la tasa efectiva de retribución por --

unidad de factor que se produce como consecuencia de acuerdos que caen fuera de la posibilidad de control de los procedimientos establecidos para determinar la retribución de los mismos en función de su productividad marginal". Véase "Wages Drift" en *Económica* vol. 29, 1962, reimpreso en R. J. Ball y Peter Doyle (eds): *Inflation*, Penguin, 1969.

- (6) J. F. Due y Friedlaender: *Government finance*. R. D. Irwin 1972.
- (7) Ver A. Bienayme: *Politique de l'innovation et repartition des -- revenus* edit. Cujas. París 1966.
- (8) Ver K. Lancaster: "Productivity-bassed wage policies" en *Económica* 1958.
- (9) Ver W. B. Reddaway: "Wage Flexibility and the Distribution of Labour" en *Lloyd's Bank Review*, octubre de 1959, reimpreso en B. J. Mc Cormick y E. Owen Smith (eds): *The Labour Market: Selected Readings* (Penguin, 1968).
- (10) Si los medios de producción cuya cuantía se hace variar proporcionalmente son todos sustituibles, la función de rendimiento re viste una forma sencilla porque la variación proporcional de todos los medios empleados es causa de que el producto varíe de la misma manera. Ver Carlson: "A Study on the Pure Theory of Production" Londres.
- (11) Un detenido estudio de cómo se trasladan los aumentos de precios de los factores productivos en los precios finales puede encontrarse en:
 - David C. Smith: "Incomes Polich" en Richard E. Caves (ed) - *Britain's Economic Prospects* (George Allen and Unwin 1968)

- OCDE: "Inflation the Present Problem" París 1970, L. Ulman y R. Flanagan.
- Department of Employment, "Prices and Earnings in 1951-69"; an econometric assessment HMSO London 1971.
- (12) Un élément de la lutte contre l'inflation. Le projet de loi instituant le prélèvement conjoncturel. Ministère de L'Economie et des Finances. Service de l'information. pp. 7 y ss. S.I. Mesures Nouvelles. Direction Générale des Impôts. Diffusion - - - 10/74/9.
- (13) Ver M. Boeda: "L'industrie, frein ou moteur de l'inflation" publicado en Economie et Statistiques, avril 1976.
- (14) Ver R. DESCAMPS: "A propos de la taxe conjoncturelle" Bulletin de l'Association de Cadres Dirigeants de l'Industrie. février 1975.
- (15) Ver, Rapport fait au nom de la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la nation sur le projet de loi de Finances pour 1976, par M.R. Monory, Rapporteur général, Sénat, première session ordinaire de -- 1975-1976, annexe au procès-verbal de la séance du 20 novembre 1975: reconduction du prélèvement conjoncturel contre -- l'inflation. Direction des Journaux officiels. París 1975.
- (16) Un estudio de como puede afectar la demanda de trabajo, y en definitiva la configuración de dicho mercado en la retribución del factor puede encontrarse en: Martin Bronfenbrenner y -- Franklyn D. Holzman: Una visión panorámica de la teoría de -- la inflación, en Panoramas Contemporáneos de la Teoría Eco-

nómica. I.: Dinero, interés y bienestar. Ed. Alianza Universidad pp. 107 y ss.

- (17) Richard R. Nelson: "Increased Rents from Increased Cost: A Paradox of Value Theory" en Journal of Political Economy, octubre 1957.
- (18) R. Turvey: "If we had an Incomes Policy, should we have a Prices Policy too". Ponencia presentada a la NIESR/SSRC. Conferencia sobre política de rentas. Londres 1972
- (19) Note de la Direction générale de la Concurrence et des Prix: Groupe de travail sur le prélèvement conjoncturel, juillet 1974
- (20) Ver J.P. Courtheoux: "Techniques de l'INSEE et points de vue syndicaux sur la mesure des prix" Revue Economique, septembre 1975.
- (21) En este sentido se ha manifestado la Nota remitida al Grupo de Trabajo presidido por MM. Chavanon, por la Confédération Générale du Travail Force Ouvrière.
- (22) Entre las organizaciones empresariales consultadas figuran: - Confédération générale des petites et moyennes entreprises, el Conseil national du patronat français, la Assemblée permanente des chambres de commerce, et Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles.
- (23) Ver John K. Galbraith: "American Capitalism : The concept of countervailing power". Existe versión castellana traducida por J. Berenguer Amenós y editada por Ariel. Las ideas expuestas

en esta obra representan una superación de la economía clásica, al poner de relieve un nuevo factor que ha aparecido en las economías más desarrolladas: el "poder compensador", que -- permite en las comunidades actuar contra el poder de los monopolios y coaliciones de empresas y contribuye a perfeccionar el sistema de mercado.

- (24) Un estudio de la dinámica de la inflación de demanda puede encontrarse en:
Philip Cagan: "The Monetary Dynamics of Hyperinflation" en Milton Friedman, ed. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago 1956.
- (25) El esquema que estamos utilizando se mueve dentro de unos supuestos muy restrictivos y según se considere un esquema clásico o keynesiano. Es evidente que en cualquier caso, los aumentos de demanda pueden resultar positivos si la economía se encuentra en una situación de paro, pero lo que queremos reflejar solamente con relación a nuestro estudio, es el efecto que produce sobre el nivel de precios.
- (26) El razonamiento implica aceptar como válida la Ley de Say.
- (27) Loi número 74-1169 du 30 décembre 1974, instituant un prélèvement conjoncturel publié dans le Journal Officiel de la République Française, 3, janvier 1975.
- (28) Informe del Grupo de Estudios instituido por el Decreto de 1 de julio de 1974 publicado en el Bulletin nº 22 du Sénat. Cinquième législature 1974-75 pp. 4 y ss. Chapitre 1.

- (29) Rapport du Groupe D'étude institué par l'arrêté du 1^{er} Juillet 1974. Bulletin n° 22 du Sénat. Cinquième législature 1974-75 pp. 4 y ss.
- (30) Loi número 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant le prélèvement conjoncturel, publicado en el Journal Officiel de la République Française du 3 du janvier 1975. Ver artículo 7 y 8.
- (31) Rapport du Groupe D'étude institué par l'arrêté du 1^{er} Juillet 1974. pp. 5.
- (32) La apreciación está referida al caso de Francia lo mismo que a la gestión en dicho país del IVA, pero puede hacerse extensiva a la totalidad de países que tienen establecido un impuesto sobre el valor añadido puesto que en líneas generales éste impuesto está estructurado de la misma forma en todos ellos como es el caso de la Comunidad Económica Europea.
- (33) Sobre el tratamiento de las inversiones en la base del IVA -- puede consultarse: C. S. Shoup: "Theory and Background...", C. K. Sullivan: "The Tax on Value Added" Columbia University Press. New York 1965. pp. 7.
- (34) Vid. J. F. Due: "Análisis Económico de los Impuestos". Ed. El Ateneo, Buenos Aires 1961. pp. 285 y ss.
- (35) Ver artículo 4 de la Ley número 74-1169 de 30 de diciembre de 1974 que instituye una exacción coyuntural, publicada en el Journal Officiel de la République Française, 3 de enero de -- 1975. Se establecen los criterios que determinan el campo de

aplicación del prélèvement conjoncturel en Francia, así como las dimensiones mínimas que deben tener las distintas empresas, según sectores, para quedar excluidas del prélèvement conjoncturel o tasa coyuntural.

(36) Vid. "Ce qu'il faut savoir sur le prélèvement conjoncturel". - Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'information. Diffusion mai 1976.

(37) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 de décembre de 1974.

(38) Vid. Un élément de la lutte contre l'inflation: Le projet de loi instituant le prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'information. S.I. Mesures nouvelles. Direction Générale des Impôts Diffusion 10/74/9 pp. 3

(39) Vid. Résumé de l'instruction du 3 avril 1975 relative au prélèvement conjoncturel. (Source: Bulletin Officiel de la Direction Générale des Impôts, n° 65 du 7 avril 1975)

(40) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974.

(41) La excepción ha sido hecha para el caso de Francia debido a la configuración de su impuesto de sociedades, de forma que son excluidos los productos financieros de las filiales deducibles - de los beneficios imponible en las condiciones previstas en el artículo 216 del Código General Impositivo; de las rentas distribuidas por las personas jurídicas exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales correspondientes a derechos en las sociedades previstas en el artículo 8 del Código

General Impositivo. Sin embargo, si la persona jurídica de -- que provinieren estos productos, rentas y beneficios ejerciera sus actividades en Francia, esa exclusión estaría subordinada a la condición de que dicha empresa fuese sujeto pasivo de la tasa. Vid. La mise en ouvre de prélèvement conjoncturel: Commissariál Générale du Plan. Section de politique budgetui-re. mars 1975.

(42) Vid. J.F. Due: "The Value-Added Tax" en The Western Economic Journal. Vol. III nº 2, 1965. pp. 170 y ss.

(43) Vid. Décret n= 75-213 du 2 avril 1975 fixant les condictions -- d'application de la loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 insti-- tuant un prélèvement conjoncturel (Source: Bulletin officiel de la Direction Générale des Impôts nº 65 du 7 avril pp. 9-12.

(44) Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974....

(45) Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974

(46) En este caso el prélèvement conjoncturel, establece que se excluirán del contenido de la producción bancaria, las rentas de los títulos integrantes de la cartera de valores de las empresas filiales, las rentas distribuídas por las personas jurídicas exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales correspondientes a derechos en las sociedades a que se refiere el artículo 8 del Código General de Impuestos. Sin embargo --añade-- si la persona jurídica de la que provinieren estos productos, rentas y beneficios ejerciese sus actividades en Francia, esa exclusión se hallaría subordinada a la condición de que dicha entidad fuese sujeto pasivo de la exacción.

(47) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 ... art. 7.II.1.

(48) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 ... art. 7.II.1.

(49) Vid. Décret n° 75-213 du 2 avril 1975 fixant les conditions -- d'application de la loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, instituant un prélèvement conjoncturel (Source: Bulletin officiel de la Direction Générale des Impôts n° 65 du 7 avril 1975. pp. - 9-12). En este decreto, los artículos 8, 9, 10, 11 y 12 están dedicados a regular las condiciones que delimitan la determinación del margen para las empresas bancarias, financieras y de crédito.

(50) Vid. artículo 8 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974

(51) El artículo 8.II.1. de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974.. excluye de la consideración de producción en las empresas de seguros y reaseguros, los productos de las operaciones financieras de las filiales deducibles de los beneficios imponibles - en las condiciones previstas en el artículo 216 del Código General de Impuestos, de las rentas distribuidas por las personas - jurídicas exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales que corresponden a derechos en las sociedades a que se refiere el artículo 8 del Código General de Impuestos. - Pero si la persona jurídica de que provinieren esos productos, rentas y beneficios ejerciera sus actividades en Francia, esa exclusión estaría subordinada a la condición de que dicha entidad fuese sujeto pasivo de la exacción.

(52) La cuantía a disminuir se calcula de la siguiente forma:

- 1) Para las operaciones de seguro de transporte, la cuantía - total de las primas emitidas: Por lo que respecta al seguro

de cosas y al seguro de responsabilidad civil: la cuantía - total de las primas emitidas correspondientes a contratos que garanticen aeronaves, navíos, barcos fluviales y vehículos comerciales terrestres utilizados para el transporte internacional.

En el seguro de derechos: la cuantía total de las primas -- emitidas, disminuida en un porcentaje destinado a tener en cuenta el volumen de operaciones correspondientes a transportes internos.

- 2) Para todas las demás categorías de seguros: la cuantía total de las primas emitidas correspondientes a contratos que recaigan sobre riesgos situados en el extranjero.
- 3) Para las operaciones de reaseguro: la totalidad de las aceptaciones que provengan de empresas extranjeras.

C A P I T U L O 6

LOS AJUSTES EN LA VARIACION

DEL MARGEN (1)

CAPITULO 6

LOS AJUSTES EN LA VARIACION DEL MARGEN (1)

I. - CONSIDERACIONES GENERALES

II. - LAS EXPORTACIONES

III. - LAS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD

III. 1. Concepto y significado

III. 2. Clases de productividad

LOS AJUSTES EN LAS VARIACIONES DEL MARGEN

I. - CONSIDERACIONES GENERALES

La tasa coyuntural tiene por objeto disuadir a las empresas de aumentar exageradamente su margen, para lo cual hemos expuesto los distintos mecanismos a través de los cuales podemos llegar a su determinación. Dentro de estos mecanismos, reviste un especial interés el método que hemos denominado indirecto por cuanto, debido a su simplicidad operativa ha sido el adoptado en Francia a la hora de calcular la base de la exacción, aunque tiene como principal inconveniente el de ofrecer una mayor imprecisión en el cálculo del exceso del margen por las correcciones que es preciso aplicarles y a cuya consideración dedicaremos el presente capítulo.

Como ha quedado expuesto, la aplicación de este método para calcular la base de la exacción consiste en tomar como exceso de margen la diferencia entre los valores añadidos en dos períodos diferentes de tiempo y la aplicación de una serie de mecanismos correctores o de ajuste que minorarán esta diferencia de todos aquellos elementos que puedan generar incrementos en el valor añadido sin que éstos repercutan en los precios, o en caso que sí lo hagan, dicho efecto no se deba al comportamiento de la empresa. Por tanto, al valor del exceso de margen que hemos hallado en el capítulo anterior será preciso practicarle este conjunto de coeficientes correctores a fin de llegar a una cifra de la que estén excluidos todos aquellos aumentos que no provocan inflación, o que provocándola, -

no pueda imputarse responsable a la empresa. Se trata de corregir el valor obtenido para el exceso de margen una vez deducido del valor de la producción el consumo intermedio, con una serie de coeficientes que pretenden ajustar dicho valor en el margen de referencia. Los aumentos de margen no será pues, sometidos a la exacción sino después de haber efectuado las pertinentes correcciones a través de unos porcentajes que tengan en cuenta:

a) Las exportaciones: Para comparar los valores añadidos de dos períodos se hace abstracción de aquella fracción del margen que corresponde a las exportaciones. La razón se debe a que los precios que rigen en los mercados internacionales obedecen a leyes y condicionamientos distintos a los que rigen en los mercados interiores, de ahí la necesidad de que una tasa coyuntural que recaiga sobre aquella parte del margen que corresponde a las exportaciones no modifique la formación interior de los precios de aquellos bienes que se dedican a la exportación y por otro lado, no coloque a las empresas nacionales sujetas a la tasa en condiciones desfavorables en relación a las extranjeras.

b) Las ganancias de productividad: La tasa no debe penalizar a las empresas más eficaces puesto que ello conllevaría problemas muy graves en la economía en orden a la producción y al empleo. Lo deseable sería que los distintos sectores o ramas donde se lleven a cabo incrementos considerables de productividad se reflejen, o bien en una baja de los precios o legítimamente en un aumento de su valor añadido sin que ello comporte una subida de los precios finales. La determinación de un coeficiente que tenga en cuenta estos aumentos trae consigo complicaciones administrativas insalvables al requerirse un cálculo para cada empresa. Para evi-

tar este problema y partiendo de la necesaria operatividad que se exige por parte de la Administración, se ha preferido obtener un coeficiente global aplicable a todas las empresas que forman parte de una rama industrial.

c) Los aumentos en los medios de producción: Se refiere a los dos componentes básicos del valor añadido; a saber, mano de obra y equipo o capital productivo, cuyos aumentos son debidos a decisiones que escapan del campo empresarial. A fin de incitar a las empresas a desarrollar el empleo y la inversión, sus aumentos efectivos de margen deberán ser corregidos por las variaciones -- del número de horas trabajadas y por las inmobilizaciones netas, -- de un año a otro.

d) Los aumentos de los precios: Se trata de un correctivo uniforme para el conjunto de todas las empresas sujetas a la exacción que conviene introducir para tener en cuenta el nivel de precios fijados como objetivo por los poderes públicos. La determinación de un coeficiente que exprese de forma aproximada la evolución de precios esperada para el conjunto de la economía y no imputables al comportamiento de la empresa, será sumado al que determina el nivel de productividad para simplificar el cálculo de la base (1).

Una vez calculados y aplicados estos índices correctores llegamos finalmente al cálculo de la base de la exacción, que tras la aplicación del tipo correspondiente nos determinará el importe a pagar en concepto de tasa coyuntural.

Sin embargo, este camino encuentra en su recorrido graves y complejos problemas de orden teórico y técnico que precisan

ser analizados previamente al objeto de poder llegar a una elaboración lo más correcta y precisa posible de los distintos coeficientes como paso previo a la determinación de la base de la exacción. Vamos pues a estudiar por separado toda la problemática, tanto teórica como práctica que plantean estas cuestiones y para ello, dedicaremos los próximos tres capítulos a su consideración, no sin antes volver a insistir que el exceso de margen o excedente inflacionista resulta de la diferencia entre el margen habido en el ejercicio que se exige la tasa y el margen del ejercicio anterior o margen de referencia. Es sobre estos márgenes, y más concretamente sobre el margen de referencia, sobre el que se practicarán estos ajustes y correcciones que vamos a analizar.

II. - LAS EXPORTACIONES

Para excluir las exportaciones del campo de aplicación de la tasa coyuntural, el margen de cada período puede calcularse por la diferencia entre las ventas sobre el mercado interior y una parte proporcional de las compras, calculada según la proporción que el volumen de ventas sobre el mercado interior guarda con relación al nivel de producción total. Se trata pues, de no incluir dentro del concepto de margen aquella parte del valor añadido que corresponde a la producción destinada a la exportación, para lo cual, se exige minorar de las ventas interiores la parte proporcional de consumo intermedio que va destinado a ventas en el exterior.

Esta disposición favorece claramente a aquel grupo de empresas que aumentan la parte correspondiente a exportaciones en su cifra de negocios, constituyendo así un incentivo a la exporta

ción. Las razones que pueden barajarse en favor de esta exoneración se refieren, sobre todo, a los efectos que se producirían sobre la balanza de pagos y por motivos de equidad. Desde el primer planteamiento, resulta improcedente provocar aumentos de precios de los bienes y servicios dedicados a la exportación como consecuencia de la tasa coyuntural frente a las empresas extranjeras no sometidas a ellas, si dichos aumentos conllevan un encarecimiento de las exportaciones y un abaratamiento de las importaciones. Los efectos pueden resultar especialmente contraproducentes si tenemos en cuenta que a partir de 1973, uno de los problemas con que han tenido que luchar denodadamente las economías occidentales, ha sido el de su déficit comercial. Así pues, no parece que resulte aconsejable penalizar los aumentos de margen que crean las empresas exportadoras, o aquellas que no estando totalmente dedicadas a esta actividad aplican parte de su output a ella, ya que si bien ellas mismas son las menos interesadas en producir incrementos de su valor añadido que se transfiera a mayores precios por cuanto sus salidas a mercados exteriores están condicionadas a que produzca a precios competitivos, por otro lado, las propias dificultades que les supondría soportar una carga más a través del pago de la tasa, inflaría de alguna forma los precios finales o en el mejor de los casos, reduciría los beneficios, lo que se traduciría en un efecto negativo sobre la balanza de pagos.

Por lo que respecta a la equidad o justicia de este ajuste practicado en el margen, parece razonable pensar que no existe -- justificación posible para discriminar en contra de las empresas interiores sujetas al pago de la tasa frente a las extranjeras que se mueven en otros mercados y por tanto, no sujetas a la exacción. Si tanto unas como otras han de actuar en igualdad de condiciones, guiadas casi exclusivamente por criterios de productividad y quie-

ren ocupar un puesto importante en un mercado competitivo (2), será preciso no interponer obstáculos que imposibiliten esta igualdad, siendo uno de estos obstáculos el establecimiento de una tasa coyuntural como instrumento antiinflacionista, a las empresas del país.

Además, es preciso hacer constar, como ha puesto de manifiesto el propio primer ministro francés (3), que la tasa coyuntural es un medio más de lucha contra la inflación interna, y en consecuencia, para nada se ha de tener en cuenta los comportamientos empresariales cuando de ellos se deriva una subida de precios en los outputs destinados a mercados extranjeros.

En este sentido se ha manifestado Jean-Paul Courthéoux (4) en un trabajo referente al estudio de la tasa coyuntural en Francia. El autor ha resaltado la necesidad de excluir del ámbito de aplicación de la tasa a las exportaciones a fin de favorecer el equilibrio de la balanza comercial en el vecino país y para no desfavorecer a las empresas que actúan en los mercados exteriores en competencia con otras empresas extranjeras (que no quedan sometidas al pago de la tasa por su comportamiento inflacionista). Sin embargo, podría producirse un efecto imprevisible en el comportamiento empresarial de aquellas entidades que colocan su producción tanto en el mercado interior como en el extranjero. Este comportamiento se refiere a la traslación que podrían hacer las empresas de los aumentos inflacionistas de sus márgenes solamente sobre los precios de los outputs destinados a la exportación. Al quedar exonerado del pago de la exacción estos aumentos de margen, queda siempre una puerta abierta para que cualquier aumento se refleje por parte de la empresa en una subida de precios mayores de aquellos productos que se dedican a los mercados extranjeros. El problema a primera

vista parece traer consecuencias graves sobre el equilibrio externo, por cuanto la pérdida de competitividad que ocasiona una subida de los precios en los bienes destinados a la exportación provoca una disminución de ésta y un aumento de las importaciones con los consiguientes efectos sobre la balanza de pagos. De ahí que pudiera -- aducirse que una exclusión de las exportaciones del campo de aplicación de la tasa, y a pesar de las argumentaciones mantenidas anteriormente, puede ocasionar problemas sobre la balanza de pagos más graves que las finalidades perseguidas, en tanto que las empresas pueden afectar sus incrementos de márgenes inflacionistas a las exportaciones evitando así el pago de la tasa pero provocando una elevación de los precios de aquellos bienes que han de competir en los mercados extranjeros. Este comportamiento pudiera evitarse si, como mantiene un grupo de expertos, el ámbito de aplicación de la tasa se hiciese extensivo a toda entidad productiva, cualquiera que fuese el destino final de su producción, ya que de esta forma se penalizaría todo aumento en el margen que fuese inflacionista con lo que las empresas no encontrarían vía posible de evasión (5). En apoyo de esta postura se ha manifestado una Nota publicada por P. Prissert (6), en el sentido de que, aún en el caso de que se exigiese el pago de la tasa coyuntural a todo tipo de empresas, tanto interiores como dedicadas a la exportación siempre y cuando los aumentos de sus márgenes sobrepasen un umbral estimado como inflacionista, las normas contenidas en el GATT y en el propio Tratado de Roma de 1957, permitirán desgravar de la correspondiente tasa a aquellos productos destinados a la exportación, con lo cual se consiguen dos cosas: por un lado evitar que las empresas exportadoras inflen excesivamente sus márgenes y en consecuencia sus precios, con los efectos negativos que se producen sobre la balanza de pagos, y en segundo lugar, no sujetar realmente al pago de la --

exacción a aquellas actividades productivas que se canalizan hacia la exportación tal y como se pretendía inicialmente.

Sin embargo, existe un error de apreciación en el grupo de autores que se han mostrado partidarios de esta postura puesto que olvidan que, estos ajustes fiscales en frontera, tanto según normas del GATT como en el propio Tratado de Roma, sólo se refieren al caso de impuestos indirectos (principio de ajuste según el país de destino) y por lo tanto, queda excluida la tasa coyuntural puesto que ni tiene el carácter de gravamen o impuesto como ya reflejamos en capítulos anteriores ni tiene tampoco el carácter de indirecto. Queda claro, que para el caso que estamos estudiando, en el supuesto de que se exigiese el pago de la tasa a todas las empresas y fuese objeto de desgravación si se tratase de exportaciones, no puede llevarse a cabo este último supuesto ya que según las normas internacionales de comercio exterior por las que se rigen la casi totalidad de los países, sólo es permisible practicar estas desgravaciones en el caso de impuestos indirectos, y como hemos dicho, la tasa coyuntural ni puede considerarse como un impuesto, ni tiene el carácter de indirecto.

Hasta aquí, hemos expuesto unas consideraciones en torno a la conveniencia o no de eximir del ámbito de aplicación de la tasa coyuntural a las exportaciones, así como el mecanismo de ajuste en el supuesto de ser excluidas. El resultado que ha arrojado el balance de pros y contras parece ser positivo en torno a la exclusión por las razones ya aludidas. No obstante, esta elección no resulta tajante y libre de algunos inconvenientes que conviene analizar, motivo por el cual, la propia ley número 74-1169 de 30 de diciembre de 1974 que instituye la tasa coyuntural en Francia (7), establece en su artículo 6. I, la posibilidad de que las empresas pue-

dan abstenerse de practicar las correcciones pertinentes en su margen por la parte que corresponde a las exportaciones.

Con motivo de una enmienda presentada en el Senado (8), las empresas tendrán la posibilidad de abstenerse de efectuar estas correcciones en el margen correspondiente a las exportaciones, enmienda que posteriormente adquirió firmeza en el texto legal definitivo. Las razones que provocaron esta postura se basaban en -- los efectos que sobre las propias empresas podría acarrear una -- disminución de sus exportaciones de un año a otro, y por tanto, la forma en que afectaría al margen. En efecto, si como se había afir-- mado, era conveniente excluir las exportaciones, o al menos corre-- girlas, en la determinación del margen al objeto de que no queda-- ran sujetas al pago de la tasa, aquellas entidades que en relación a su producción total mayor volumen dedicase a la exportación serían las más favorecidas por este tratamiento. Pero si se producía, por razones ajenas a la propia empresa, una disminución de esas expor-- taciones en el ejercicio siguiente, ésto podría contribuir a hacer -- que apareciese un excedente aunque no tuviese un carácter inflacio-- nista, bien entendido que, los crecimientos de margen así produci-- dos no provienen necesariamente de una actividad especulativa, si-- no que se trata de crecimientos legítimos que provocan en la mayo-- ría de los casos aumentos en el volumen real de producción. En es-- te caso, la aplicabilidad de la tasa podría acarrear problemas ma-- yores, de ahí que se haya optado por ofrecer a las empresas la do-- ble posibilidad de corregir el margen en la parte correspondiente a las exportaciones de modo que aquél sea disminuido en la propor-- ción que representa la producción destinada a la exportación en el volumen de producción total, o bien, que se abstengan de practicar dichos ajustes al objeto de evitar los problemas que anteriormente acabamos de reseñar. (9)

Así pues, para tener en cuenta las condiciones de determinación de los precios en los mercados internacionales debidas a la competencia exterior y para respetar la necesaria igualdad en estos mercados entre las empresas nacionales y las extranjeras no sometidas a la tasa, se ha preferido en la legislación francesa no someter al pago de la exacción más que el margen interior definido a partir del margen total, en proporción a la cifra de negocios de exportaciones que guarda con el volumen de negocios total, excluidas tasas e impuestos indirectos, teniendo esta corrección del margen un carácter facultativo.

III. - LAS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD.

III. 1. - Concepto y significado.

Vamos seguidamente a introducirnos en el estudio de uno de los coeficientes correctores que ha revestido mayor interés dentro de los distintos grupos de estudios, comisiones y expertos que han considerado el tema de la tasa coyuntural en Francia antes de su implantación (10). Nos referimos al tratamiento de las ganancias de productividad y al ajuste que es preciso practicar en el margen de referencia.

En principio, los diferentes trabajos que se han realizado en el vecino país, han puesto de manifiesto la necesidad de tener en cuenta las ganancias de productividad en forma de un índice uniforme para todas las empresas cualquiera que fuese el sector, de modo que refleje la evolución de la productividad global de los factores en la economía. Esta solución resulta ser neutra en relación al me-

canismo de redistribución de las ganancias de productividad, lo -- que supone un aspecto positivo como después veremos. Al mismo tiempo, ofrece la ventaja de la gran simplicidad que conlleva un -- ajuste practicado de esta manera.

No obstante, pueden existir graves inconvenientes en orden a la producción, mermando considerablemente los incentivos -- empresariales por el tratamiento discriminatorio que puede suponer aplicar un coeficiente corrector uniforme y forfatorio para toda la economía sin distinción de sectores y ramas.

Antes de considerar estos problemas, conviene pasar a analizar los distintos aspectos que contiene el término productividad y el alcance del mismo.

La productividad podemos definirla como el cociente resultante de dividir el total de la producción en un instante determinado, por uno o varios factores de la producción, con lo que llegamos a la delimitación del concepto de productividad de un factor -- que nos mide el grado de eficacia económica de una empresa. Este concepto debe ser claramente distinguido del concepto de rentabilidad económica, de manera que productividad y rentabilidad suponen cosas completamente distintas en el ámbito de consideración de la tasa coyuntural que pretende gravar las plusvalías inflacionistas.

Al hablar de rentabilidad económica nos estamos refiriendo a la relación existente entre unos ingresos debidos al desarrollo de una determinada actividad respecto a los gastos en que se ha incurrido para la obtención de aquéllos. Se trata pues de términos distintos, no sólo por la finalidad que ambos pretenden reflejar, sino también por su respectivo carácter financiero en el caso

de la rentabilidad, lo que hace sustancialmente distintos ambos - conceptos (11). Así pues, los aumentos de productividad y los cre - cimientos de rentabilidad requieren en el caso de la tasa coyuntu- - ral un tratamiento diferente. Los primeros muestran los esfuer- - zos y la eficacia de las empresas en orden a una mayor racionali- - dad en la asignación de los recursos y mejor comportamiento em- - presarial lo que permite la posibilidad de una baja en los precios - finales del sector o rama correspondiente (12). Por el contrario, - en la medida en que no se dan estas ganancias de productividad, - todo incremento en el nivel de rentabilidad de la empresa provie- - ne de condicionamientos económicos externos a la empresa y par- - ticularmente de tendencias alcistas en el mercado de bienes y ser - vicios debidos a presiones de la demanda. Si ésto es así, parece - razonable incluir todo crecimiento de rentabilidad de la empresa, - (provocado como hemos dicho por el propio proceso inflacionista - que padece la economía) dentro del campo de aplicación de la tasa - coyuntural, todo lo contrario que cabría pensar sobre los creci- - mientos de productividad ya que una exacción o gravamen sobre - éstos correría el riesgo de penalizar los esfuerzos que las empre- - sas acometen para reducir sus costes relativos y en definitiva ra- - cionalizar su producción. Estas ganancias de productividad, en un - horizonte más amplio, se difunden en el conjunto de la economía - de una manera positiva a todos los efectos, o bien en forma de una - disminución de los precios relativos, lo que supone un aumento -- - del bienestar económico a través de un aumento de renta real de - los consumidores; o bien en un aumento de la renta real de aque- - llos factores que intervienen en el proceso productivo que ha obte- - nido ganancias de productividad y en una reducción del tiempo tra- - bajado (13).

Cualesquiera que sean los razonamientos que nos lle- - ven a mostrar las ventajas que supone un aumento - - - - -

de productividad y en consecuencia, la conveniencia de excluirlas del ámbito de aplicación de la tasa, no puede hacernos olvidar la relación existente entre los aumentos de productividad y los aumentos de rentabilidad que aquéllos pueden producir.

La apreciación resulta conveniente si queremos clarificar posturas y argumentaciones a la hora de decidir qué es lo que debe someterse a la exacción y qué no debe someterse. Si como hemos visto, toda ganancia de productividad lleva consigo, o unos precios relativos menores o un incremento de renta real en los distintos componentes del margen sin que ello se traduzca en unos precios mayores, ninguno de los efectos que del mismo se derivan reflejarán un comportamiento inflacionista y en consecuencia, no habrá razón para que estas ganancias sean penalizadas por la aplicación de la tasa. Todo lo contrario se produce cuando lo que estamos considerando son los crecimientos de rentabilidad de la empresa ya que éstos se ocasionan por aumentos experimentados en los precios de venta debido a causas que afectan directamente al mercado, como puede ser una tendencia de éste al alza de precios.

Excluir del pago de la tasa dichos crecimientos supone dejar fuera de su campo de aplicación aumentos del margen que tienen un claro efecto inflacionista, y dado que estos aumentos provocarán a su vez una cadena que se extenderá al resto de los sectores, resulta evidente la necesidad de gravarlos para que de esta forma, aquellas empresas que obtienen una mayor rentabilidad por aumentar sus ingresos vía unos precios mayores, se vean motivados a no acrecentarla.

Sin embargo, esta delimitación no es tan sencilla si como parece razonable, en el caso en que las ganancias de producti-

vidad se traduzcan en unos márgenes mayores (14), el incremento de la renta real de los factores correspondientes se materializa en una mayor demanda de consumo y por lo tanto, en una posible elevación del nivel general de precios. Se trata de mostrar cómo indirectamente, los aumentos de productividad pueden provocar aumentos de rentabilidad en las empresas al condicionar precios mayores en el mercado, lo que nos lleva a formularnos la pregunta de si resulta bajo esta perspectiva convincente el no gravar las ganancias de productividad.

La argumentación resulta simplista pero esclarecedora puesto que nos muestra como estas propias ganancias pueden, mediante un rodeo, autoalimentar el proceso inflacionista y en este caso resultaría necesaria su exacción, pero como hemos dicho la realidad resulta mucho más compleja y en este sentido, sería necesario estudiar cada situación en particular y comprender en cada momento cuales son las causas reales que desencadenan la inflación, para llegar a soluciones más viables (15). Estas razones, y la consideración de que el proceso inflacionista que padecen la totalidad de los países afectados por la crisis tras la subida del precio del petróleo es una inflación de costes y no de demanda, ha llevado a los economistas franceses a la conclusión de que los efectos inflacionistas de las ganancias de productividad son inapreciables y sí en cambio son importantes sus efectos positivos sobre toda la economía, de ahí que se hayan mostrado partidarios de excluirlos del campo de aplicación de la tasa coyuntural (16).

Los diversos argumentos que han sido barajados en este sentido, al objeto de matizar el distinto tratamiento que deben tener las ganancias de productividad y los crecimientos de rentabilidad han sido los siguientes.

Para distinguir ambos conceptos de una forma concreta, cuando hablamos de la primera nos referimos esencialmente a los efectos que se producen en la acción de la empresa: los trabajadores han trabajado más eficazmente, nuevos equipos que se adaptan mejor al resto de los factores han sido introducidos, la organización empresarial se ha hecho más eficaz, se han adoptado mejores decisiones, etc. Cuando hacemos referencia a la rentabilidad, por el contrario, aunque naturalmente pueden provenir de un aumento de productividad, pueden ser igualmente aumentos puramente pasivos, al menos en aquellas empresas en las que los factores de producción no son siempre plenamente utilizados, aumentando sus ingresos por un crecimiento de la demanda y sin que la propia empresa haya influido para nada.

Así pues, los aumentos de productividad merecen ser -- favorecidos porque son el gran impulsor del crecimiento y es normal en una primera aproximación que las empresas aumenten su -- margen en proporción a las ganancias de productividad que realizan.

No obstante, un estudio más profundo del tema ha motivado una corrección en esta afirmación en el sentido de que, la finalidad básica de toda ganancia de productividad es el difundirse en el conjunto de la economía a través de un descenso en el nivel de -- precios relativos.

La experiencia nos muestra que los precios suben más rápidamente en aquellos sectores donde la productividad crece menos rápidamente (17). En efecto, en un estudio realizado a tal efecto, en Francia para el período 1959-67, se observa que si clasifi-

camos estos sectores en orden decreciente a sus aumentos de productividad, aquellos sectores en lo que han aumentado en mayor -- cuantía, sus consumidores se han beneficiado de mayores descensos en los precios relativos respecto al valor medio, y en aquellos sectores en donde la productividad ha crecido menos, los consumidores han visto que estos precios relativos subían más en relación a los primeros (18).

La manera directa y deflacionista de difundir en toda la economía estas productividades es una baja en los precios en valores relativos en los sectores donde se realizan estas ganancias superior a la media nacional. En definitiva, este comportamiento no responde a otro modelo que el de una economía de mercado en su -- más puro aspecto.

Las empresas más productivas disminuyen sus precios y los consumidores de sus productos se benefician, de modo que -- las demás empresas que compiten con ella en el mercado no les -- queda otra opción que, o realizar igualmente ganancias de productividad que le permitan bajar el precio de su output y concurrir con -- las demás empresas, o abandonar el mercado si es que no reorganiza su gestión empresarial de forma que le permita obtener las mencionadas ganancias. De esta forma, queda garantizada en todo el sector la disminución de los precios cuando una sólo de las empresas -- pertenecientes al mismo, logra un aumento de productividad, de modo que la baja de precios tiene toda clase de garantías para que se -- generalice desde una empresa a todo el sector económico. Por otro lado, como no hay razón alguna para que ese movimiento se haga -- extensivo a los demás sectores, no existe motivo para que éstas -- varíen sus precios en el mismo sentido, de ahí que los precios de los sectores que han alcanzado altos niveles de productividad se ve

rán disminuídos en relación a las que no obtienen ninguno o en todo caso un débil crecimiento. El resultado final es que las ganancias de productividad resultan a todas luces favorables por cuanto su efecto inmediato es deflacionista y no inflacionista.

Pero existen otros varios argumentos que apoyan el criterio mantenido por los distintos grupos de trabajo que han considerado el problema en el vecino país, en el sentido de que, aún en el supuesto de que los aumentos de productividad no se traduzcan en precios menores, sino que manteniendo el nivel inicial de éstos lo que se produce es un incremento del margen, las ganancias de productividad son favorables a toda la sociedad por el aumento de bienestar que conllevan. La empresa que obtiene una ganancia de productividad superior a la media nacional intentará mantener el beneficio conservando los precios al nivel anterior y trasladando aquellas ganancias en mayores retribuciones del resto de los componentes del margen. De este modo, distribuye mayores rentas tanto a trabajadores (factor trabajo) como a los distintos propietarios del capital o accionistas (factor capital). Si partimos del supuesto de un mercado de competencia perfecta, la unidad de los mercados, tanto financiero o de capitales como del mercado del trabajo, será un hecho y en consecuencia, aquellas empresas que son menos productivas o no llegan a alcanzar las ganancias de productividad obtenidas por las primeras, se verán necesariamente obligadas a retribuir en mayor cuantía a sus distintos factores de modo que se homogenice las diversas retribuciones en el mercado si es que no quieren correr el peligro de ver como se desplazan los distintos factores productivos que emplea hacia otros sectores o empresas que retribuyen en mayor cuantía debido a sus ganancias de productividad. Puesto que estas empresas no han obtenido aumentos de productivi-

dad suficientes como para poderse permitir mayores remunera--
 ciones, el único camino por el cual pueden abrirse paso en este -
 sentido evitando problemas de contratación es aumentando sus pre
 cios, de manera que desde una perspectiva macroeconómica hemos
 llegado a una situación semejante a la anterior. Una situación en -
 la que los precios relativos se encuentran en la misma relación, -
 sólo que en lugar de producirse a través de una disminución de de--
 terminados precios y estabilidad de otros, se ha producido por la
 estabilidad de precios de aquellas empresas que han obtenido au--
 mentos de productividad y crecimiento de los precios de aquellas
 otras que no han logrado tales ganancias.

Aunque a primera vista esta exposición puede llevarnos
 al convencimiento de que, tanto una como otra actuación es la mis
 ma por cuanto la empresa que obtiene incrementos de productivi--
 dad no eleva el precio de su output, los resultados son radicalmente
 distintos si extrapolamos los efectos al resto de empresa y sec--
 tores que no logran alcanzar estos ritmos de productividad ya que,
 mientras en el caso primero el comportamiento de las empresas --
 productivas originaba, desde el punto de vista de la economía en ge--
 neral, un efecto deflacionista, en el segundo caso, cuando la empre
 sa productiva prefiere inflar su margen y no variar los precios ini--
 ciales, provoca en el resto de la economía un efecto claramente in--
 flacionista debido al comportamiento que induce en las demás em--
 presas. Así pues, la diferencia existente entre ambas posturas es
 considerable, provocando en un caso deflación y en el otro inflación,
 por lo que sería de desear que los distintos entes productivos utili--
 cen totalmente las ganancias de productividad que realizan en bajar
 los precios de sus productos más que en aumentar las retribuciones
 de su valor añadido, aunque, y en honor a la realidad, tal actitud se
 ría difícilmente aceptable por las empresas que verían de este mo-

do, como todos sus esfuerzos y progresos en pro de una mayor racionalidad y eficacia le son confiscados por el mercado, concretamente por los distintos consumidores.

Al objeto de armonizar y compatibilizar, por un lado, el deseo de no desalentar a las empresas en este esfuerzo que les lleva a generar mayores crecimientos productivos y por otro, el evitar el efecto inflacionista que pueden provocar estas ganancias cuando se destinan a incrementar su margen, Christian Chavanon (19) - ha propuesto una solución intermedia. Consiste en considerar las ganancias de productividad a través de un ratio objetivo que sea aplicable y valedero para todas las empresas y sectores, y que refleje la evolución de la productividad global de los factores. La sustitución del capital por el trabajo, fuente importante de las ganancias de productividad, debe particularmente ser tomada en cuenta, de tal forma que las empresas que realizan esfuerzo en este sentido se beneficien de ello con respecto a la tasa coyuntural. En cualquier caso, -continúa el autor- el tipo máximo de la tasa, de los excesos de crecimiento de los márgenes, no debería llegar al 100 por cien, conservando en todo caso las empresas más productivas una parte de sus ganancias de productividad.

Sin duda, los aumentos de precios que la situación de los mercados hayan posibilitado corren el riesgo de ser confundidos con aumentos de productividad, pero las dificultades que a veces se presentan para distinguir claramente los unos de los otros hacen imposible que podamos establecer la exacción con un criterio rígido, sino que será preciso aplicarla con una cierta flexibilidad compatible con los objetivos perseguidos.

III. 2. - Clases de productividad.

Un problema que ha surgido, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, es el de precisar el tipo de productividad que vamos a considerar a la hora de elaborar el coeficiente corrector. Son varios los criterios que pueden manejarse, entre los cuales los más significativos son:

a) Productividad global: Cociente entre el valor de la producción y un grupo de factores empleados en el proceso productivo.

b) Productividad parcial: Relación existente entre el valor de la producción y un sólo factor de la producción.

c) Productividad bruta: Referida al valor total de la producción.

d) Productividad neta: Cuando el ratio está referido al valor neto o valor añadido.

Esta distinción no resulta ociosa porque los resultados obtenidos por las propias empresas pueden diferir sensiblemente si manejamos uno u otro concepto de los expuestos, y en cuanto varían estos resultados, igualmente variará el coeficiente corrector que determinamos para ajustar el margen de referencia (20).

En la medida en que el comportamiento total de la empresa y no sólo el referente a materia de empleo o trabajo, sea el que nos interesa controlar a través de la tasa coyuntural, ésta debe considerar crecimientos de productividad global y no de productividad

rcial o del factor trabajo ya que los aumentos de margen, que --
 n los que se pretenden gravar, son consecuencia de aumentos de
 dos los componentes o factores que lo integran y no sólo de uno -
 ellos como resultaría si aplicásemos el concepto de productivi-
 d parcial.

Por otro lado, la elección entre los conceptos de p-oduc-
 vidades netas o brutas parece también claro si tenemos en cuenta
 ue el primero está referido al valor añadido de igual forma que --
 curre con el concepto de margen. De ahí que por meras razones -
 comparativas y de eficacia resulte más adecuado manejar este ti-
 de productividad que el de productividad bruta. (21).

Hasta aquí, no parece que se hayan planteado serias du-
 s acerca de qué términos resultan más ventajosos a la hora de la
 elección. Sin embargo, desde una perspectiva más pragmática, los
 oblemas que surgen como consecuencia de ausencias de estadísti-
 s regulares y generales de la productividad empresarial han con-
 cionado la búsqueda de una solución menos perfecta, pero más --
 ctible en la determinación de las ganancias de productividad.

Se trata pues, de elaborar un índice o tasa media de pro-
 ctividad que refleje lo más ampliamente posible la evolución se--
 ida por todas las empresas sujetas a la tasa, en sus productivi--
 des, en un período de tiempo determinado. Si bien, la solución -
 eal y correcta sería la determinación concreta y singular de las
 nancias de productividad para cada empresa, la imposibilidad de
 sponer de las estadísticas pertinentes, incluso en los países más
 anzados, hacen inviable tal pretensión y que unido a la imposibi-
 ad administrativa de efectuar tales cálculos a escala individual

en cada entidad productiva, han movido a que el legislador francés haya optado por una solución menos correcta pero más práctica como ha sido la de calcular una tasa media forfait que sea válida para todas las empresas y todas las ramas, y definida en función de la productividad global de los factores para el conjunto nacional (22)

Concretamente, la proposición ha consistido en que el --margen de referencia (23) sea aumentado en un porcentaje igual a --la tasa media mencionada al objeto de ajustar el exceso de margen que se obtiene tras restar del margen del ejercicio en que se aplica la tasa, el margen de referencia. Además, el propio Grupo de --Estudios (24) ha propuesto que estos incrementos de productividad no sean exonerados totalmente al objeto de favorecer a aquellas empresas que alcancen mayores productividades.

Efectivamente, la solución establecida de aplicación de una tasa forfait de productividad corre el peligro de que si la tasa se exige con cierto rigor y dureza desanimará a aquellas empresas que hayan obtenido altas productividades y por el contrario, favorecerá a aquellas otras que su productividad sea muy pequeña. Al tratarse de una tasa media forfait de aplicación general, la reducción que producirá en el exceso de margen que constituye la base de la --exacción, será menor para aquellas empresas que hayan obtenido --ganancias de productividad mayores y en consecuencia se verán obligadas a un pago superior al que realmente tendrían que satisfacer en el caso en que su margen de referencia se hubiese aumentado en la cuantía correspondiente a su ganancia de productividad. De la --misma forma pero en sentido contrario, las empresas que hubiesen obtenido realmente incrementos de productividad inferiores a la --tasa media verán cómo su exceso de margen (25) se reduce en mayor

cuantía que si su margen de referencia se hubiese ajustado con las ganancias de productividad obtenida por la empresa, por lo que éstas se verán favorecidas al verse obligadas a pagar menos en concepto de tasa coyuntural que lo que realmente le correspondería.

Estas inequidades e injusticias que se originan por la aplicación de una tasa media forfait como coeficiente corrector no son decisivas para que nos inclinemos por su abandono definitivo y emprendamos nuevos caminos en busca de mejores soluciones. Como hemos dicho en páginas anteriores, una correcta aplicación de estos mecanismos correctores exigiría el cálculo de estas ganancias de productividad para cada empresa, pero por las razones ya aducidas de falta de información estadística y sobre todo, por las insalvables dificultades administrativas que se originan, es preferible optar por la solución propuesta. Pero existen otras argumentaciones que pueden venir a reforzar esta posición si consideramos la situación en que, si al contrario que ocurre cuando se corrige el margen con una tasa media forfait, las empresas más productivas se ven -- favorecidas en relación a las menos productivas, se corre el riesgo de que éstas afecten parte de estas ganancias que han recibido un -- tratamiento más favorable a mayores retribuciones de su margen -- permaneciendo estables el precio de su output. Pero como ya se ha señalado, este comportamiento provoca una elevación de los precios relativos de los outputs pertenecientes a otras empresas que no han logrado alcanzar estas cotas de productividad ya que la única manera por la que pueden remunerar en mayor cuantía sus factores, si -- es que no quiere verse privada de ellos, es aumentando los precios de los bienes y servicios que produce. El resultado no es otro que una mayor inflación. Además, indirectamente, el proceso inflacionista se ve igualmente impulsado, si como parece probable, el au--

mento de margen implica una mayor renta real de un grupo de la población y de una mayor presión de la demanda, aumento que si no va acompañado de un crecimiento en la oferta o si la economía se encuentra cercana a una situación de pleno empleo, se traducirá en una nueva elevación de los precios (26).

Por otra parte, si como hemos establecido, las empresas poco productivas ven aumentado su margen de referencia en un porcentaje medio superior a su propia productividad, el resultado es que se ven favorecidas en relación a aquellas empresas de productividades superiores a la tasa media establecida, por lo que se producirá una redistribución de las ganancias de productividad, no sólo a nivel individual en toda la sociedad (27), sino también entre empresas y sectores económicos (28).

Por todas estas razones, es por lo que la ley del 30 de diciembre de 1974 ha previsto en su artículo 9, que el margen de referencia obtenido sea aumentado para tener en cuenta las ganancias medias de productividad, en un porcentaje fijado cada año por la Ley de Finanzas, de modo que para evitar desfavorecer a aquel grupo de empresas que obtengan ganancias superiores a la tasa media fijada se les permite hacer uso de un procedimiento especial previsto en el artículo 12 de la citada ley, por lo que pueden obtener la exención total o parcial de la tasa coyuntural alegando que el excedente del margen obtenido resulta directamente en su totalidad o en parte, de circunstancias particulares de orden económico o jurídico ajenas a la propia gestión de la empresa y que excluyen un comportamiento inflacionista de la misma (29). Por tanto, la tasa coyuntural no debe penalizar a las empresas más eficaces que obtienen mayores ganancias de productividad, para ello sería preciso determinar los ajustes para cada empresa no de una manera uniforme y forfait, pero --

dificultades insalvables han condicionado un cálculo general aplicable a todas ellas que ha tenido como consecuencia más inmediata el hecho de que aquellas ramas o sectores que obtienen mayores crecimientos de productividad bajen sus precios de venta y que no sean bloqueados totalmente los márgenes de aquel otro grupo cuyos crecimientos de productividad son menores (30).

Resumiendo pues, podemos afirmar que las correcciones efectuadas en el margen de referencia debido a los incrementos de productividad supone la puesta en obra de conceptos y fórmulas de productividad precisas y concretas, de manera que estas correcciones deberán referirse a una productividad global y neta: productividad global (y no parcial) en la medida en que el margen remunera a varios factores de producción y no a uno sólo, y productividad neta (y no bruta) en la medida en que el margen representa un valor añadido y no el valor total de la producción. En todo caso, estas fórmulas de productividades globales de los factores no son siempre todo lo precisas y exhaustivas que pueden resultar en teoría por cuanto no tienen en cuenta aspectos tales como los niveles de formación, los conocimientos técnicos, los recursos naturales, etc.

Además, el concepto de productividad global no tiene sentido más que cuando se calcula a precios constantes, puesto que expresado en valores nominales y no reales, el coeficiente adopta -- siempre valores próximos a la unidad ya que los aumentos de producción a precios corrientes se corresponden casi siempre con los aumentos de los factores valorados en los mismos precios corrientes. En fin, podemos concluir que desde un punto de vista práctico, los datos necesarios para el cálculo de estas productividades globales no están la mayoría de las veces disponibles en la mayor parte

de las empresas, así como que no se dispone hoy día en casi ningún país de series estadísticas que con carácter periódico y recurrente sean publicadas mostrando la productividad global a escala nacional, sino que de lo que se dispone es de series estadísticas que reflejan estas productividades globales distribuídas por ramas y sectores, y en la mayoría de los casos, series de productividades parciales referidas al factor trabajo. Por último, cabe añadir asimismo, que las series estadísticas y datos disponibles que se elaboran mayormente en los distintos países corresponden a productividades brutas y no a productividades netas.

Todas estas dificultades y obstáculos que plantean de hecho el cálculo de los conceptos de productividad global y neta, han condicionado pues, que la elección del mecanismo de ajuste de las ganancias de productividad rechace la determinación de tales criterios por sectores o ramas de actividad, y en cambio se elija un coeficiente corrector forfait de los márgenes, coeficiente que tiene en cuenta las incidencias de la productividad global a escala nacional y que difiere sensiblemente en algunos casos de los realmente obtenidos por cada ente productivo. Así pues, si la tasa debe aplicarse a los crecimientos de margen no justificados y no debe limitar los incrementos reales de producción ni obstaculizar una mejor gestión de la empresa, es preciso ajustar el margen con los correctivos que tengan en cuenta todas estas circunstancias, siendo uno de ellos el que estamos considerando. Por lo que respecta a las ganancias de productividad, sólo cabe añadir para concluir con el capítulo, que la tasa se aplica de forma que, el margen del ejercicio de la tasa sea restado en una cantidad determinada al aplicar al margen de referencia un porcentaje o coeficiente fijado cada año por la ley y destinado a tener en cuenta las ganancias de productividad conseguidas. (31).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Vid. **Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. Exposé général des motifs. pp. 2**

- (2) **Un estudio realizado por le Centre d'Etude des Revenus et des Coûts: Rapports presentes et publiés dans la revue 'Documents du C.E.R.C.', explica como según los aumentos habidos en el nivel de productividad de los distintos sectores industriales se han movido las exportaciones francesas entre el período 1969-1977.**
Los sectores considerados son: ferrocarriles, construcción, - electricidad, electrónica, hostelería, minería del carbón, etc.

- (3) **Vid. Programme de lutte contre l'inflation: Conférence de presse de M. Raymond Barre le 22 Septembre 1976 publiée par le Ministère de l'Economie et des Finances. Service d'information et de diffusion. S.I. Allocutions Ministerielle. Diffusion 9/76/2.**

- (4) **Vid. Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement -- conjoncturel. Notes et Etudes Documentaires. 19 Juillet. Nº -- 4306-4307. La Documentation française. pp. 15 por Jean-Paul Courthéoux.**

- (5) **Senat, Rapport précité de la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation.**

- (6) **P. Prissert 'Reflexions sur la taxe conjoncturelle' Banque octobre 1974, París**

- (7) **Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974... art. 6.I.**

- (8) Sénat, Rapport précité de la Commission des Finances du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation. p. 28.
- (9) El artículo 3 del Décret nº 75-213 du 2 avril 1975 fixant les conditions de la loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un --prélèvement conjoncturel. (Source: Bulletin officiel de la Direction Générale des Impôts nº 65 du 7 avril 1975) determina los su puestos que se consideran actividades exportadoras.
- (10) Vid. Notes et Etudes Documentaires nº 4306-4307. 19 juillet --1976: Un essai de mesure anti-inflationniste: le prélèvement --conjoncturel, por Jean-Paul Courthéoux. pp. 19 y ss.
- (11) Vid. J-P. Courthéoux: La politique des revenus: Que sais-je? - (Capítulo V: Problèmes de la repartition des gains de productivité).
- (12) Esta disminución de los precios finales de los outputs correspondientes se traducen de hecho, no en un descenso en términos absolutos sino en términos relativos en relación al de aquellos sectores que no obtienen ganancias de productividad.
- (13) Vid. J-P. Courthéoux: La politique des revenus....
- (14) Estas ganancias de productividad se materializan en una mayor retribución de los distintos componentes del margen, y por tanto, en un aumento de éste, pero sin que directamente afecte al nivel de precios del output de producción.
- (15) En efecto, para comprender con una cierta aproximación cuál --sería la línea de causación que llevaría un aumento de renta --real debido a aumentos en el margen, sería preciso analizar --

supuestos tales como: en qué grado afectaría el aumento de --
renta real a la demanda y a la inversión, en qué grado de ocu-
pación y empleo se mueve la economía, cuál es el efecto multi-
plicador del gasto o consumo, etc.

- (16) Vid. Rapport du Groupe d'Etude institué par l'arrête du 1^{er} --
juillet 1974. pp. 8.
- (17) Esta afirmación puede corroborarse para el caso de Francia, -
por un estudio realizado por el I'INSEE, sobre la aplicación del
método de los excedentes a los grandes sectores de la economía
francesa en el período 1959-67, publicado en Economie et Sta--
tistiques, décembre 1971.
- (18) Vid. Rapports présentés par le Centre d'Etude des Revenus et
des Coûts publiés dans la revue "Documentation française N° -
1-3-4-8-11 y 13.
- (19) Vid. Rapport du Groupe d'Etude institué par l'arrête du 1^{er} jui-
llet 1974 publié dans le Bulletin n° 22 du Sénat. Cinquième légis-
lature. 1974-75.
- (20) Según un informe presentado en Francia en 1974 sobre las Cuen-
tas Nacionales y referido al conjunto de la economía en el perío-
do 1967-73, la productividad global de los factores productivos
había crecido a una tasa media anual del 3,8%, mientras que la
productividad horaria del trabajo creció a una tasa media anual
del 6,1% para ese mismo período y para el mismo grupo de em-
presas.
- (21) En su acepción más general, la productividad es el cociente en-
tre la producción y el total o uno solo de los factores producti--

vos (trabajo, capital, demás factores, etc.). La evolución de la productividad se explica pues, a través de los movimientos de la producción que son imputables a los rendimientos propios de los factores de producción, después de eliminar la influencia cuantitativa de estos factores.

Las fórmulas más usuales de productividad son las de: productividad global de los factores, productividad bruta del trabajo y productividad neta del trabajo.

- La "productividad global de los factores" se expresa por la relación:

$$\frac{\text{Producción}}{\text{Trabajo} + \text{Amortizaciones} + \text{Compras}}$$

los elementos de este cociente vienen expresados en forma de índices o de porcentajes para los tres factores considerados y ponderados en razón de su importancia relativa en el proceso productivo.

- La "productividad bruta del trabajo" se obtiene por la relación:

$$\frac{\text{Producción}}{\text{Trabajo efectivo o activo}}$$

cuando el trabajo viene dado en "efectivo" lo que se obtiene es una fórmula de producción per capita, mientras que si se expresa bajo forma de "actividad" la fórmula que se obtiene es de producción por hora trabajada (los índices de actividad se obtienen de la multiplicación de los índices de efectivos por los índices correspondientes a la duración del trabajo).

- La "productividad neta del trabajo" se obtiene por la relación

$$\frac{\text{Producción} - \text{Amortizaciones} - \text{Compras}}{\text{Trabajo efectivo o activo}}$$

Así pues, en materia de productividades, el término "brutas" significa que el valor añadido total de una producción es estimado por relación a un factor de producción. Más concretamente, la productividad neta detrae de la producción considerada el valor de las amortizaciones y de las compras.

- (22) Ver artículo 9.I. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel publié dans le Journal Officiel de la République Française, 3 janvier 1975.

- (23) El margen de referencia es el que se deduce del margen del período de la tasa para determinar la base de ésta o excedente inflacionista.

- (24) Rapport précité du groupe d'étude institue par arrêté du 1 juillet 1974 p. 9

- (25) Insistimos para evitar confusiones que el "exceso de margen" o "excedente inflacionista" es lo que constituye la base de la tasa coyuntural, y que se obtiene tras restar del valor del margen o valor añadido que tiene la empresa en el período que se exige la tasa, el margen de referencia que es el valor añadido en el período anterior.

- (26) El supuesto es bastante restrictivo y se aleja considerablemente de la situación actual, puesto que, por un lado, todo aumento de productividad implica que si se mantienen los precios estables se refleja en un crecimiento de la producción en términos reales, luego en este caso, el aumento de demanda producido por una mayor renta en los factores productivos se corresponderá con el aumento de la oferta, lo que significa que no habrá variación en los precios. Y por otro, las condiciones de pleno empleo bajo las cuales la curva de oferta o de producción nacional comienza a hacerse rígida, quedan muy distantes de la situación actual que desde 1973 existe en los países occidentales que se encuentran con economías que padecen altos niveles de inflación y de paro.

- (27) Caso en que las ganancias de productividad se reflejen o bien en mayores retribuciones de los factores productivos, o en unos precios de venta menores.

- (28) Vid. sobre este punto, A. Bienayme: Politique de l'innovation et repartition des revenus (edition Cujas) París 1968.

- (29) Los diferentes coeficientes correctores del margen de referencia, o tasas medias forfait de productividad han sido en su aplicación en Francia los siguientes: 13,1% en 1976 y de 14,3% en 1975. Le projet de loi de Finances pour 1977 (art. 8) proponía que estos porcentajes fueran respectivamente del 11,5% y del 13,5% para el año en curso y de referencia.

- (30) Vid. Le prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'Information. S.I. Mesures Nouvelles. Direction Générale des Impôts. Diffusion 2/75/4. pp. 5.

- (31) Para el ejercicio cerrado de 1975 este porcentaje se fijó por referencia a la tasa de crecimiento de la producción interior bruta (PIB) a precios corrientes y se estableció en 14,3%.





* 5 3 0 9 8 5 2 7 1 9 *

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

X-53 - 1227/2 - 9

© José Antonio García López
Editorial de la Universidad Complutense de Madrid
Servicio de Reprografía. Noviciado, 3 Madrid-8
Madrid, 1980
Xerox 9200 XB 480
Depósito Legal: M-40919-1979

232.

TP
1980
008-II

C A P I T U L O 7

LOS AJUSTES EN LA VARIACION

DEL M A R G E N (II)



BIBLIOTECA

CAPITULO 7

LOS AJUSTES EN LA VARIACION DEL MARGEN (II)

I. - EL INCREMENTO DE LOS FACTORES DE PRODUCCION.

- I. 1. Problemas de medición
- I. 2. Variación del factor trabajo
- I. 3. Variación del factor capital

II. - EL AUMENTO DE LOS PRECIOS

- II. 1. Los problemas de ajuste
- II. 2. Precios reales versus precios normativos

LOS AJUSTES EN LAS VARIACIONES DEL MARGEN (II)

I. - EL INCREMENTO DE LOS FACTORES DE PRODUCCION.

Como hemos venido afirmando, la tasa coyuntural tiene por principal objeto persuadir a las empresas a que no aumenten su margen de un ejercicio a otro, para lo cual, se han elaborado mecanismos más o menos perfectos.

Dentro de estos mecanismos, tal vez el más apreciado sea aquel sistema de aplicación simple que trata a todas las empresas de la misma manera, de forma que utilizando los distintos documentos contables que manejan, se pudiera llegar a calcular los aumentos de sus márgenes con relación al período de referencia, con lo que todos ellos quedarían sujetos al pago de la exacción. Sin embargo, y a pesar de que este procedimiento tiene la gran ventaja de la simplicidad, correría el riesgo de ser demasiado alejado de la realidad y sobre todo, de las finalidades perseguidas por la tasa. Es por lo que, los diversos trabajos que han sido realizados en Francia estudiando el tema, y después de haberse oído a las distintas organizaciones profesionales y sindicales en torno a la cuestión, se ha adoptado finalmente el criterio de que tal aplicación de la tasa coyuntural podría perjudicar a la marcha de la economía y más concretamente a la actuación de las empresas a través de un trato discriminatorio (1).

En estas condiciones, es necesario analizar aquellas otras modalidades de aplicación que no complicando excesivamente la gestión de las empresas se adapten, sin embargo, a una cierta -

variedad de situaciones. Por tanto, simplicidad y adaptación serán los términos entre los cuales será preciso buscar el posible equilibrio.

Así pues, deberán ser distinguidas en este nuevo planteamiento dos partes en todo aumento de margen a nivel empresarial: la primera es la que se refiere a un aumento cuantitativo y la segunda a un aumento nominal o cualitativo. Mientras que los progresos reales de producción no deben limitarse, será preciso poner obstáculos e impedimentos a los aumentos no justificados de precios, - de ahí que sea necesario ajustar las variaciones del margen de la evolución experimentada por los factores de producción empleados al objeto de conocer en todo momento cual es el margen unitario.

En consecuencia, se estima preciso que en toda aplicación de la tasa coyuntural se practique una corrección en concepto de aumento físico de los medios de producción, concretamente en lo que concierne al factor trabajo y al factor capital. La descripción de las distintas modalidades del cálculo de estos coeficientes correctores es lo que vamos a estudiar seguidamente.

La razón principal que alimenta esta actuación correctora se fundamenta en el deseo de motivar a las empresas sujetas a la tasa a que desarrollen su empleo de mano de obra y aumenten sus inversiones, para lo cual, los aumentos efectivos de margen - que experimenten serán corregidos al objeto de tener en cuenta las variaciones en el volumen de empleo y de inversiones brutas amortizables de un año a otro. Más concretamente, el ajuste se produce en el margen de referencia para tener en cuenta las variaciones positivas o negativas del trabajo empleado y del capital invertido.

El proyecto de ley inicial sobre la tasa coyuntural indicaba en su artículo 4 (2), que "la tasa sobre la gestión inflacionista de las empresas recae sobre el excedente del margen realizado -- por la empresa en el mercado interior con relación al margen correspondiente al ejercicio precedente, previa aplicación de las correcciones pertinentes", bien entendido que, todo crecimiento consecutivo a un aumento del volumen de la producción está perfectamente justificado al no corresponderse con movimientos especulativos. En este espíritu y con esta finalidad, la propia ley de aplicación de una tasa coyuntural en Francia (3) ha previsto estas correcciones estableciendo en uno de sus artículos la aplicación de unos porcentajes destinados a tener en cuenta las variaciones de los medios de producción en el margen de referencia (4). Pero antes de pasar a estudiar los distintos problemas que plantean la medida de estos coeficientes, vamos a hacer unas breves consideraciones.

I. 1. - Problemas de medición.

Desde un punto de vista puramente racional, una tasa coyuntural de lucha contra la inflación debería distinguir claramente los aumentos de producción en las empresas a valores constantes o lo que es lo mismo a precios constantes y de otra parte, dichos aumentos valorados a precios corrientes.

La distinción resulta necesaria por cuanto, si bien, los aumentos de outputs y más concretamente, de margen bruto en volumen no deberían estar sujetos al pago de la exacción puesto que constituyen crecimientos reales de la producción, los aumentos correspondientes a crecimientos del volumen de producción valora

dos a precios corrientes sí que deben quedar sujetos al pago de --
aquella, si no en su totalidad, al menos a partir de un cierto tope
que sirva para determinar qué comportamientos son inflacionistas.
En efecto, la medida de la actividad productiva real de las distin--
tas empresas requeriría una evaluación en volumen de la produc--
ción a precios constantes al objeto de conocer los crecimientos de
margen que no están sujetos al pago de la exacción por tratarse de
crecimientos reales y no inflacionistas.

Solo en el supuesto de que el crecimiento del margen --
fuese superior en volumen a precios constantes, al de producción,
sí existirían razones para pr:sumir que en este caso el comporta-
miento de la empresa ha sido inflacionista y por lo tanto, sujeto a
la tasa. Pero como bien dice J-P Courthéoux refiriéndose a este -
tema (5), "la mayor dificultad con que nos encontramos (6), es que
estas valoraciones a precios constantes no se pueden obtener más -
que para un número limitado de empresas". La desagregación de -
los valores de producción en cantidades y precios requiere la con-
sideración de elementos contables y de cálculos estadísticos que -
habitualmente no se realizan actualmente en las empresas a excep-
ción de algunos casos particulares, de forma que no es frecuente -
encontrar valoraciones de las cifras de negocios o volúmenes de -
producción a precios constantes sino a precios corrientes, de ahí
la imposibilidad de corregir adecuadamente los excesos de margen.

Es más, las series valoradas a precios constantes desem-
bocan en resultados más o menos diferentes según el año de referen-
cia elegido en la serie (7). Así, las cuentas de explotación de las -
distintas empresas lo que realmente nos vienen a mostrar todas --
ellas son aspectos tales como, cuantía de las producciones habidas

entre dos ejercicios determinados, variaciones de estas diferencias en relación a la cuantía en que se han movido los factores productivos, o incluso, cómo las ganancias de productividad obtenidas por la entidad se difunden entre los distintos agentes económicos. Sin embargo, lo que no muestran verdaderamente son cifras reales, de modo que no evitan todas las incertidumbres que lleva consigo la utilización de un sistema de precios que valora las distintas variables a precios corrientes o en el mejor de los casos, tomando distintas bases. Además, aún en el caso en que se lleve a cabo la conversión de valores nominales a valores reales, los resultados que se obtienen son distintos si ésta se realiza al principio o al final del período considerado, ya que, aún en el supuesto de que se emplee un único deflactor (índice general de precios) se obtienen resultados diferentes según el procedimiento seguido.

Por todas estas razones, y habida cuenta de la imposibilidad práctica en el estado actual de cosas, de poder imponer a las empresas por parte de la Administración un sistema valorativo de sus elementos contables a precios constantes y de las dificultades técnicas que los mismos cálculos conllevan, la tasa coyuntural se ha limitado a realizar una estimación global o forfait de la actividad productiva de las empresas con la pretensión de acercarse en mayor o menor medida a sus cifras de producción real.

Esto ha sido constatado en la propia ley nº 74-1169 del 30 de diciembre de 1974 en Francia, que establece la tasa coyuntural, en la que estipula que la determinación de los coeficientes correctores para tener en cuenta las variaciones de los medios de producción se llevará a cabo en función del número de horas trabajadas (para el caso del coeficiente corrector del factor trabajo) y -

del valor bruto del inmovilizado amortizable, (para el caso del coeficiente corrector del factor capital), ponderados respectivamente según la importancia o el peso relativo de cada uno de ellos en el proceso productivo.

En este sentido, el informe presentado al Senado por -- Yvon Coudé du Foresto el 31 de octubre de 1974 (8) venía a insistir en este aspecto, de la necesidad de que la actividad productiva de las empresas fuese valorada a precios reales lo mismo que los factores de la producción utilizados, al objeto de poder distinguir claramente en todo crecimiento de margen dos partes netamente diferenciadas. La primera, correspondiente a un aumento cuantitativo y la segunda a un aumento nominal. Mientras que los progresos reales de producción no deben limitarse ni obstaculizarse con la obligación de la tasa, es lógico y necesario establecerla para el caso en que se produzcan elevaciones de precios no justificadas como es el caso en que los progresos de la producción se valoren en precios corrientes (9).

En consecuencia, resulta preciso ajustar las variaciones de margen a la evolución de los medios de producción utilizados a fin de seguir la evolución del margen unitario, de aquí que la aplicación de la tasa coyuntural debe contener un correctivo o ajuste debido al crecimiento físico de los factores de producción, que son fundamentalmente dos:

a) El factor trabajo (medido por el número de trabajadores o el número de horas de trabajo) y,

b) El factor capital (medido por el valor del inmovilizado)

Las razones que han impulsado a los distintos autores a practicar este tipo de correcciones obedece principalmente al deseo de no penalizar a aquellas empresas que aumentan el valor de su -- margen por razones totalmente ajenas a su voluntad, o por motivaciones puramente de política económica.

Aumentos en el valor añadido debidos a un mayor empleo físico de trabajadores, una política salarial impuesta por el Gobierno como puede ser la de un salario mínimo o el deseo de no desincentivar a las empresas en sus inversiones, son razones suficientes para que los aumentos de margen producidos por estas causas sean corregidos para de este modo, no sujetar a aquéllas a un pago excesivo en concepto de exacción.

Sin embargo, para practicar estas correcciones es preciso poder elaborar unos coeficientes o índices que reflejen lo más fielmente posible las causas de estos crecimientos que no son imputables al comportamiento empresarial, y es aquí donde se plantean los mayores problemas a la hora de calcular los coeficientes o porcentajes de ajuste, tanto del factor trabajo como del factor capital.

Por lo que se refiere al primero, si bien estos aumentos en los medios productivos se hacen, concretamente, a través del tipo de salario existente, no existe una correlación estrecha y precisa entre la cantidad de trabajo que se utiliza y su valor, o lo que es lo mismo, su retribución en forma de salario.

En efecto, estas diferencias se ponen de manifiesto con excesiva generalidad, en casi la totalidad de las empresas a través de los siguientes hechos:

a) Los salarios pagados varían según el grado de cualificación, antigüedad, sexo, región, duración del trabajo, horas extraordinarias, etc., lo que impide una apreciación correcta de la cantidad de trabajo contratado por la empresa a través de las remuneraciones pagadas a este factor.

b) Los dirigentes empresariales no suelen oponerse a los aumentos salariales demandados por los distintos grupos y sindicatos aún en el supuesto de no corresponderse con incrementos de productividad. Es evidente que en estos casos, los aumentos de margen que correspondan a aumentos salariales tienen un claro efecto inflacionista del que la empresa resulta ser totalmente responsable al permitir aumentos salariales que no se adecuan a una mayor productividad.

Pudiera aducirse que en situaciones como ésta la empresa no es la única responsable ya que los distintos sindicatos y grupos desempeñan un papel importante señalando masas salariales que no se ajustan a productividades mayores. Sin embargo, es evidente que la principal encartada es la propia empresa puesto que estas subidas no son soportadas por ella, sino por el resto de la sociedad al trasladarse los aumentos de coste por concepto salarial hacia unos mayores precios de forma que el efecto producido no es otro que una mayor inflación. Así, en supuestos como el que estamos considerando, y desde una perspectiva teórica, se plantea el problema de obtener un coeficiente corrector del factor trabajo utilizado por la empresa que excluya los aumentos de éste que, siendo inflacionistas, no sean atribuibles al propio comportamiento empresarial como es el caso que consideramos. Si incluimos en el proceso de ajuste los aumentos habidos debido a estas circuns-

tancias, estamos abriendo las puertas a las empresas para que se vean libres de provocar mayores precios siempre que se den mayores costes, cualquiera que sea su origen. Por lo tanto, será preciso separar claramente los aumentos del factor trabajo contratados en el seno de la empresa por razones ajenas a su voluntad aunque ello conlleve un aumento en los precios o por necesidades de -- una mayor producción, de aquellos otros que si bien llevan consigo una aceleración de la inflación inicial, si puede hacerse responsable a la propia empresa de la elevación habida en el nivel de precios.

c) Desde un punto de vista estrictamente jurídico, otro aspecto que es preciso considerar a la hora de calcular el porcentaje corrector del factor trabajo en la determinación de la base de la -- exacción, es aquél referente a la obligatoriedad que tienen los distintos entes productivos de someterse a determinadas resoluciones del Gobierno en materia de política económica. Me refiero concretamente a la imposición de una política de salarios mínimos y de al zas salariales que a través de decisiones arbitrales o laudos son -- impuestas por las autoridades gubernamentales cuando se originan conflictos colectivos. Se trata pues, de actuaciones que son exigidas unilateralmente a las distintas unidades productivas desde el -- exterior, de manera que tales actuaciones suponen aumentos considerables de salarios u otras retribuciones del factor trabajo sin -- que por ello se haya producido un aumento real en el volumen contratado de mano de obra. Esta ficción que supone, caer en la confusión de identificar un aumento del valor añadido debido a una mayor retribución del componente laboral con un aumento real del fac tor empleado, plantea la necesidad de distinguir claramente los efectos que se producen en uno u otro caso al objeto de separarlo a la -- hora de practicar el ajuste.

En el primer caso, los efectos inmediatos que se derivan de un aumento de margen provocado por un aumento de los salarios pagados, son claramente inflacionistas por lo que en principio, habrá que pensar en su penalización a través de la tasa. Mientras que en el segundo caso, es decir, cuando el aumento de margen de un ejercicio a otro se debe a una mayor contratación en cantidad del factor considerado, los efectos no tienen por qué ser inflacionista ya que cabe esperar que la mayor utilización de factores productivos irá acompañada de un mayor volumen de producción -- real (10). Sin embargo, la mayor parte de los economistas que han estudiado el tema coinciden en mostrarse partidarios de corregir el margen en la parte que les corresponde por estas consideraciones ya que si bien los aumentos nominales del valor añadido llevan consigo una repercusión sobre los precios, la elevación no se debe a la voluntad empresarial sino a decisiones impuestas desde las -- autoridades por lo que no cabe la posibilidad de culpar a la empresa por los mayores precios acaecidos. Así pues, y en lo que respecta a este apartado, sería necesario tenerlo en cuenta la hora de confeccionar el coeficiente corrector que en concepto de trabajo va a ajustar el margen de referencia.

d) Por último, y por lo que respecta al factor trabajo, -- un punto que también resulta digno de consideración desde una perspectiva económico-social por las diferencias que se establecen entre las distintas ramas y sectores empresariales en orden a identificar aumentos de salarios con aumento del número de factores empleados o cantidad de trabajo, es el referente a los distintos progresos que se producen en los crecimientos de productividad en cada ente, rama o sector y que por razones de equidad y equilibrio hacen que todas ellas reivindiquen iguales alzas salariales.

Si esto es así, aquellas empresas que otorgan crecimientos en las remuneraciones salariales superiores a sus productividades, están provocando subida de precios a diferencia de las otras que pueden retribuir en mayor medida sus factores debido a sus -- crecimientos de productividad.

En estas circunstancias, el problema que se ha planteado en torno a la exclusión o no de tales aumentos de la consideración del coeficiente corrector, ha sido mayor por cuanto resulta - difícil de apreciar en qué medida las empresas menos productivas pueden negarse a permitir aumentos de salarios superiores a sus crecimientos de productividad en los sistemas democráticos actuales.

El problema, más que económico reviste un planteamiento político puesto que si desde la primera perspectiva resulta clara cual debe ser la actuación de la empresa consistente en no permitir retribuciones por encima de los aumentos de productividad, es en el segundo caso cuando verdaderamente surgen los mayores obstáculos por la dinámica y el juego de las distintas fuerzas sociales que intervienen. ¿Hasta qué punto tiene el empresario poder de negociación en las democracias occidentales para negarse a las reivindicaciones sindicales en pro de mayores sueldos y salarios a pesar de no corresponderse con aumentos de productividad?, ¿de qué manera pueden controlarse la subida de salarios en un proceso inflacionista como el que se viene padeciendo en estos últimos años?, ¿cómo ajustar tales crecimientos a las productividades?. Evidentemente las respuestas resultan difíciles y controvertidas, sobre todo, escapan a una mera consideración económica desde el momento que intervienen motivaciones sociales y políticas que quedan fue-

ra nuestra consideración. Habrían de ser las propias organizaciones sindicales y demás grupos los que, voluntariamente ajustasen sus demandas retributivas a los condicionamientos objetivos que permite el mercado. En caso contrario, difícilmente puede hacerse acreedora la empresa de las subidas de precios que se producen cuando se ven casi obligadas a aceptar estos aumentos, a menos que sean afectadas con una reducción de su beneficio.

Después de esta breve panorámica no podemos adoptar -- una decisión categórica a la hora de estimar la conveniencia o no de considerar estos crecimientos en el mecanismo de ajuste al no poder establecer con nitidez la responsabilidad empresarial.

Hasta aquí hemos expuesto los principales puntos conflictivos que se plantean, no sólo en lo que se refiere a dilucidar qué crecimientos del factor de producción trabajo deben ser considerados en la elaboración del coeficiente corrector y cuáles no, sino -- y sobre todo, los distintos aspectos que impiden una igual consideración entre cantidad de trabajo utilizado en el proceso productivo y volumen de salarios o retribuciones percibidas por dicho concepto. Es decir, se trata de mostrar como no es lo mismo elaborar un coeficiente corrector de los aumentos habidos entre un período y otro en el factor trabajo a través de los aumentos reales de éste, -- que a través de la variación de las retribuciones percibidas, siendo este último camino el que normalmente se ha seguido por ser -- los datos que con mayor frecuencia y generalidad manejan y contienen las empresas en sus contabilidades.

A pesar de todo, tenemos que ser conscientes de que por -- esta vía no se logra un ajuste en la medida que se pretende, sino sólo un acercamiento mayor o menor según los casos y el modo.

Estas mismas consideraciones que han sido expuestas - para este medio de producción pueden aplicarse en lo que se refiere al factor capital en el sentido de que, también resulta difícil, no sólo desde un punto de vista teórico sino también práctico, lograr - un correcto ajuste del equipo capital utilizado por una empresa al - objeto de no deprimir las inversiones. Las principales objeciones que se originan nacen de las cuentas de explotación en las que los - valores del inmovilizado o capital fijo vienen expresadas a precios corrientes y no a precios constantes con los consiguientes problemas que ello conlleva (y a los que ya hemos hecho alusión anteriormente) de no poder comparar aumentos cuando no se parte de una - misma base de valoración.

Por otro lado, en el supuesto normal de una deprecia-- ción o devaluación monetaria, y teniendo en cuenta incluso el movimiento experimentado en el nivel general de precios, los aumentos de capital existentes entre dos períodos pueden arrojar cifras distintas si como es probable, se tiende a practicar distintas ponderaciones a las inversiones realizadas en un período y en otro y asimismo las prácticas fiscales admiten distintos criterios fiscales de amortización según las empresas.

Esto puede llevarnos a tratar discriminadamente a las - distintas empresas de forma que el ajuste que se le practique en - concepto de aumentos de capital y en consecuencia, la tasa que se le exija, se establezca no en función de su comportamiento inflacio nista sino en función de estos otros condicionamientos fiscales como son, las amortizaciones fiscales, la revalorización de activos, regularizaciones, valoraciones de capital, etc.

Estas dificultades e inconvenientes que suelen plantearse en el momento de determinar, qué modelos son los más significativos para considerar los incrementos del factor capital y por lo tanto la medida de su ajuste, han llevado a la búsqueda de soluciones factibles encaminadas a buscar un coeficiente que alcance en mayor medida la pretensión perseguida partiendo de las propias limitaciones que originan su elaboración. Los diferentes trabajos -- que se han llevado a cabo en Francia en torno a este tema han coincidido generalmente en la conveniencia de determinar dicho coeficiente corrector comparando las amortizaciones entre el período de la exacción y el período de referencia, de manera que estas comparaciones se hagan en base a amortizaciones lineales para todas las empresas, cualquiera que sea su situación real, con lo que se evita que cada una obtuviese distintos ratios en función de la modalidad que hubiese adoptado para amortizar su equipo capital, o con independencia del sistema de amortización fiscal permitido (11).

En esta línea se ha pronunciado el texto de la ley francesa instituyendo la tasa coyuntural precisándose en los artículos 9 y 10 que para tener en cuenta las variaciones sufridas en los medios de producción de la empresa, el margen de referencia será modificado en más o en menos por aplicación de un porcentaje igual a la media ponderada de los porcentajes de variación del empleo y del capital fijo (12).

Siguiendo pues esta disposición normativa, vamos a introducirnos en el estudio de cada uno de estos componentes del margen sujetos a corrección.

I. 2. - Variación del factor trabajo.

Con la determinación de este índice, ratio o porcentaje, (cualquiera de las denominaciones son válidas puesto que son distintas formas de efectuar el ajuste), no se trata más que de medir el coste que representa el aumento en la cantidad de trabajo. Como ya se ha señalado, considerar el aumento del coste como representativo del aumento del factor empleado es un error por las diversas causas que se han ido exponiendo como son, distintas cualificaciones en el empleo, horas extraordinarias, antigüedad, etc., por lo que se plantean problemas de evaluación y sería lógico renunciar a ello. Se puede, no obstante, estimar el índice de crecimiento del margen bruto y aducir que las dificultades de todo tipo que un cálculo que tuviese en cuenta estas salvedades llevarían consigo, son razones que justifican el abandono del mismo, de ahí que en la práctica se opte por estimar el número de horas de trabajo como medida de la cuantía física del factor utilizado.

La cantidad física de trabajo que se trata de representar en la determinación del coeficiente corrector o porcentaje se expresa a través del número de horas trabajadas para el caso de empleados que desempeñen su función por horas, y en quincenas, meses u otro período para el supuesto en que el trabajo realizado se mida en retribuciones percibidas cada período de tiempo. Normalmente, los datos anteriores se obtienen de las nóminas de las empresas por lo que resulta fácil su localización. El problema se plantea cuando consideramos los errores que pueden darse en estos datos físicos de trabajo, (al margen de la dificultad ya establecida referente a la falta de identidad entre remuneraciones salariales y cantidades físicas de factor utilizadas) debidos a la falta de -

homogeneidad que existe entre las distintas percepciones, así:

a) Aún en el caso de no considerar las diferencias de culificación, no todos los trabajadores tienen la misma remuneración: el lugar de trabajo y la antigüedad son circunstancias que influyen - en los salarios lo que origina que dos personas que tienen la misma cualificación y categoría profesional por el desempeño del mismo - trabajo, perciban distintas remuneraciones. Lo único que puede aducirse para aminorar esta salvedad es que estos cambios no varían - de forma significativa de un año para otro.

b) Lo mismo puede decirse de los costes progresivos y crecientes que arrastra una jornada laboral en la que paulatinamente se van introduciendo horas extraordinarias. En tales circunstancias se rompe la correspondencia que existe entre número de horas trabajadas y coste total de las mismas desde el momento en que se incluyen en la jornada de trabajo un conjunto de horas adicionales - cuyas retribuciones son superiores, por lo que se encarece progresivamente el coste del trabajo más que proporcionalmente.

Los argumentos que pueden barajarse con la finalidad de mitigar tales efectos, se centran fundamentalmente en la convicción de que, tratándose de una época inflacionista como la actual en la - que se lucha denodadamente contra la subida de los precios, unido al volumen de paro que está soportando la mayoría de los países, - la tendencia será más bien la reducción por parte de las empresas de las horas de trabajo extraordinarias por lo que el problema pierde importancia.

c) Por último, y a esto también nos hemos ya referido en páginas anteriores, otro de los puntos en lo que mayormente se pro

duce una discordancia entre el pago de salarios reales que efectúa una empresa y las condiciones objetivas que permiten su retribución, a saber, nivel de productividad, es en el supuesto en el que la propia empresa no puede oponerse a las reglamentaciones de salarios mínimos o a los convenios colectivos aprobados por las autoridades pertinentes y obligatorias para las partes en litigio.

Este punto ha planteado en el grupo de trabajo (13) una mayor consideración movido por las observaciones que le fueron presentadas por varias organizaciones profesionales y sindicales (14). En este sentido el grupo de estudios sugirió en dos casos particulares que se practicasen los siguientes correctivos:

c. 1.) Para no impedir a las empresas que tengan su personal en el nivel más bajo de salarios, es decir, en un nivel inferior al salario mínimo, de aceptar los aumentos retributivos previstos por las disposiciones legales o por la política económica sin verse desfavorecidas, el margen del ejercicio de referencia deberá poder ser aumentado en proporción a la importancia de los salarios bajos con relación al conjunto de los salarios de la empresa. Se han considerado varias modalidades de aplicación de este correctivo:

19) Sólo los salarios iguales al salario mínimo pueden ser tomados en consideración, o bien, (según afirmaba el grupo de trabajo presidido por MM. Chavanon), aquellos salarios inferiores al 120% del salario mínimo.

29) La otra modalidad es elaborar el coeficiente de ajuste o correctivo en forma forfataria de manera que, un aumento for-

fait del 1% del coeficiente corrector del factor trabajo se aplique a todas las empresas cuyo salario medio no excediese de ciertos límites, o más concretamente, que un aumento forfait teniendo en cuenta, por un lado, la proporción que representan los salarios bajos en relación al conjunto de los salarios y, por otro, el aumento legal del salario mínimo con relación al aumento del salario medio de la empresa, sea el que se aplique para corregir el coeficiente de ajuste del factor trabajo.

Una vez expuestas estas matizaciones en torno al tema que nos ocupa, conviene pensar qué formulas finales han puesto -- término al asunto. Aquí, el propio texto legal (15), ha sido más -- técnico y preciso que los propios expertos que han estudiado el tema. Mientras que según éstos la medición de los crecimientos cuantitativos de factor trabajo a través de las masas salariales pagadas -- producen problemas de difícil resolución como hemos expuesto, la ley ha adoptado en sus artículos 9 y 10 el siguiente contenido: "el margen de referencia se modifica, como se indica a continuación, por medio de la aplicación de porcentajes destinados a tener en -- cuenta la variación de los medios de producción de la empresa, la evolución de los incrementos medios de productividad y la evolución previsible de los precios. Para tener en cuenta la variación de los medios de producción de la empresa el margen de referencia se modificará en más o menos, por aplicación del porcentaje definido en el artículo 10", y el artículo 10 de la citada ley dice: "el porcentaje de variación de los medios de producción será igual a la suma ponderada de los porcentajes de variación del empleo de trabajo y de los bienes de equipo. La ponderación se ajustará proporcionalmente a la importancia relativa de los gastos de personal y de las amortizaciones en el curso del ejercicio de la exacción, obtenién-

dose el porcentaje de variación del empleo comparando el número de horas de trabajo, corregido por un coeficiente de ponderación - que refleje la evolución de las cualificaciones en la empresa considerada, en el ejercicio de la exacción y en el ejercicio de referencia, determinados en las condiciones fijadas por el decreto previsto en el artículo 24 de la ley" (16).

Estas reglas de determinación del coeficiente han sido publicadas en un decreto posterior, tal y como estaba previsto en la ley anterior, en el que se establecen finalmente el coeficiente - de ponderación que refleja la evolución de las distintas cualificaciones en la empresa (17). El coeficiente se obtiene, añadiendo o restando de la unidad, según los casos, la mitad de la variación, en más o en menos, del ejercicio de referencia al ejercicio de la exacción, la relación entre, de una parte el número mensual de ingenieros, técnicos, personal administrativo, etc., y de otra parte, el número mensual medio de obreros y trabajadores manuales en general.

Una exposición matemática de este coeficiente de ponderación que llamaremos (K) es la que se adjunta seguidamente:

$$K = 1 + \frac{1}{2} \left[\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_0}{D_0} \right] \text{ siendo, } (C_0) \text{ y } (C_1) \text{ los}$$

efectivos o valor medio de la cantidad de personal superior que tiene la empresa como son ingenieros, técnicos, profesionales, administrativos, etc., y (D₀) y (D₁) el valor medio del número de obreros y restante personal laboral existente, ambos referidos al ejercicio de referencia y al ejercicio de la tasa, respectivamente, (18).

La elaboración de este coeficiente de ponderación fue favorablemente acogida pues si bien existía el temor, por parte de la mayoría de los expertos y del propio legislador (19), de complicar excesivamente el cálculo del coeficiente corrector del factor trabajo y por otro lado, se consideraba, según los propios trabajos de los grupos de estudio, que la forma en que afectaba a las retribuciones salariales totales las distintas cualificaciones del trabajo, era muy pequeña (20), se pensó que en ausencia de estas ponderaciones relativas a las cualificaciones laborales, las distintas empresas se verían incitadas, o bien a frenar las promociones en los puestos de trabajo de sus trabajadores, o bien a contratar mano de obra que ocupe puestos con niveles de remuneración por debajo de la media de la empresa al objeto de aumentar el número de horas trabajadas en mayor proporción que la masa salarial. De esta manera, la Asamblea Nacional restó confianza a la imaginación desbordante de que habían hecho uso los expertos para resolver el problema imponiendo finalmente una fórmula más simple que es la que ha prevalecido.

Por último, las normas que han fijado en el vecino país el número de horas de trabajo efectuado en cada ejercicio, han sido establecidas en el decreto número 75-213 del 2 de abril de 1.975 cuya exposición viene en el anexo que adjuntamos, conteniendo todas las disposiciones que regulan dicha determinación para toda clase de empresas según sectores y períodos de vigencia de dichas sociedades.

1.3. - Variaciones del factor capital.

En lo que concierne al otro factor que puede variar y -- que asimismo resulta conveniente corregir en la determinación del margen, resulta difícil de medir y cuantificar puesto que todo incremento del equipo capital resulta problemático al valorarlo en términos físicos, de ahí que se planteen igualmente graves problemas a la hora de calcular el porcentaje en que va a ser ajustado el margen empresarial.

En este sentido, han sido varias las proposiciones que se han dirigido a resolver el problema, todas ellas controvertidas y en cierto modo complejas y de difícil aplicación por cuanto los procedimientos seguidos resultan excesivamente complicados. Sin embargo, dentro de ellas, podemos destacar dos soluciones que han sido las que en mayor medida han ocupado la atención de las distintas comisiones y grupos de trabajo que han estudiado el tema. Las soluciones parten de la consideración de dos criterios diferentes en lo que concierne a la forma de medir la evolución del equipo capital: el valor bruto del inmovilizado amortizable (con lo que se puede medir la evolución del factor capital) y el valor de las amortizaciones en curso durante el ejercicio de la tasa (con lo que se puede valorar la importancia relativa del equipo capital con relación al factor trabajo).

No obstante, y en razón de la imposibilidad práctica de obtener en períodos de depreciación monetaria una imagen correcta del verdadero valor del capital fijo a partir de las cuentas de explotación y demás documentos contables que aún no han sido regularizados, impide que la utilización de cualquiera de los dos criterios

sea suficiente para obtener un porcentaje correcto que muestre la evolución del factor capital entre un período y otro. Pero estos inconvenientes no pueden suponer obstáculos insalvables que imposibiliten alcanzar una solución pragmática aunque no tan correcta como sería de desear, de ahí que sea preciso superar el problema -- buscando un tipo de solución que siendo sencilla en su aplicación y cálculo, contenga una aproximación al objetivo perseguido. Esta -- perspectiva de compromiso entre lo deseable y lo practicable explica pues, el carácter convencional que tienen las correcciones que vamos introduciendo en el cálculo de la tasa coyuntural de igual forma que ya se ha hecho en lo referente a los coeficientes correctores de las ganancias de productividad y que veremos para el caso de la subida de precios.

Así pues, y en lo que concierne a la medición del aumento del capital fijo y en consecuencia, al cálculo del porcentaje de variación, se pueden considerar dos tipos de soluciones:

a) Utilizar un índice representativo de la fuerza laboral como medida representativa de la variación que experimenta el factor capital a lo largo del tiempo. Esta solución se basa en la hipótesis de que a corto plazo existe una cierta correlación entre el -- factor trabajo y el factor capital en la estructura productiva de la -- empresa, de manera que la relación existente entre ambos no varía apenas para ejercicios cortos de tiempo. Partiendo de este supuesto y ante los grandes problemas que supone la medida de las variaciones del equipo capital, se prefiere utilizar un índice que nos -- muestre cómo evoluciona el factor trabajo, y a través de él podemos sacar conclusiones sobre las variaciones del factor capital.

Como ya se ha dicho, el sistema requiere una consideración a corto plazo en el que se supone que la estructura productiva de la empresa no varía y en consecuencia, la relación existente entre los distintos medios de producción permanece estable. Así pues, el índice de variación de la fuerza de trabajo representa un índice aceptable de variación del equipo capital, aún en el caso de que los costes de producción estén integrados en su mayor parte por capital que por trabajo.

El método como ha quedado expuesto es simple y de sencilla aplicación por lo que en principio parece ser una solución aceptable teniendo en cuenta las propias limitaciones que desde un punto de vista teórico se han planteado. Sin embargo, la mayoría de los expertos han rechazado esta proposición al considerarla demasiado tosca y al afirmar que, una solución de este tipo no tiene en cuenta para nada todo el conjunto de costes suplementarios que resultan del proceso sustitutivo de trabajo por capital que un aumento paulatino de éste lleva consigo.

b) Con la pretensión de evitar estos graves inconvenientes que el método anterior acarrea, se ha preferido optar por un segundo tipo de solución consistente en medir la evolución del factor capital a través de la elaboración de un "índice de valor".

Se ha rechazado el índice de trabajo y se ha preferido escoger un índice de valor que tenga en cuenta la evolución que experimentan las cuentas de inmovilizado de un balance de situación a otro. El método, como fácilmente puede comprobarse, es mejor que el anterior puesto que utiliza un ratio de medida directamente

extraído de los propios datos que reflejan la variación del capital - fijo como son las cuentas de inmovilizado, por lo que favorecerá a todas las empresas al reflejar una situación más de acorde con la realidad, y en especial a aquellas que realizan nuevas inversiones, hasta el punto de que si el índice que se elabora no sólo tiene en cuenta el inmovilizado amortizable sino también el inmovilizado no amortizable que contiene la situación de los equipos en servicio, el método beneficiaría excesivamente a las empresas que invierten puesto que debido a la depreciación monetaria y a la rapidez del ritmo de amortización fiscal, los viejos equipos existentes ya han sido amortizados y no figuran en el balance más que por una parte de su valor y esta disminución podría ser compensada si a la hora de determinar el índice de valor se incluyen los activos fijos no amortizables.

Los problemas que pueden surgir en la determinación de este índice en orden a su posible influencia en el comportamiento empresarial, está directamente conectado con los activos amortizables que sean incluidos en las cuentas de inmovilizado de las que se calcula aquél, y del modo cómo se practique dicha amortización. -- Esto nos va a llevar a un índice más progresivo en la medida en que las amortizaciones sean más aceleradas o menos, de manera que -- las propias disposiciones fiscales en torno a la forma de practicar sus amortizaciones las empresas será un aspecto decisivo en la determinación del mismo.

En cualquier caso, en lo que sí se está de acuerdo es en la necesidad de establecer un mismo criterio de amortización para todas las empresas y para todos los períodos al objeto de evitar disparidades entre el período de la tasa y el período de referencia. --

Así, para evitar que los distintos entes productivos no utilicen la facultad que tienen, en la mayoría de los casos y países, de practicar amortizaciones distintas que podrían ser crecientes o decrecientes, se aconseja la posibilidad de que todas ellas calculen sus amortizaciones mediante el sistema lineal a los solos efectos de la exacción coyuntural, siendo libres de practicar sistemas distintos para cualquier otra finalidad.

Tal vez, el aspecto más negativo que esta actuación conlleva, es las complicaciones administrativas que se imponen a la empresa al exigirle calcular una amortización lineal de su activo inmovilizado al solo objeto de la tasa, al margen de sus ordinarios cálculos contables.

Finalmente, la ley promulgada en Francia estableciendo la tasa coyuntural (21) ha preferido establecer una especie de compromiso entre las dos posibilidades apuntadas, es decir, entre el criterio de inmobilizaciones no amortizables y el de anualidades amortizables y por lo tanto, incluídas en la cuenta de inmovilizado.

En efecto, el porcentaje de variación se ha obtenido, "comparando los valores brutos contables de las inmobilizaciones amortizables constatadas al curso del ejercicio de la tasa, con las que se han constatado al curso del ejercicio de referencia" (22). De aquí puede apreciarse que el cálculo del índice de variación del factor capital se ha obtenido, no sólo teniendo en cuenta el valor bruto contable de las inmobilizaciones amortizables en el período de la tasa, sino comparando éste con el valor bruto en el período de referencia con lo que se tiene en cuenta la importancia relativa y por lo tanto,

la ponderación del equipo capital con relación a los demás factores y más concretamente a los gastos de personal.

No obstante, en el proyecto de ley de aplicación de la -- exacción coyuntural (23), se preveía que este porcentaje o correctivo no tuviera en cuenta más que el valor neto contable del inmobilizado, pero la Asamblea Nacional adoptó finalmente, después de las enmiendas presentadas por M. A. Chalandon, el criterio de que debería practicarse una corrección en razón a los valores brutos al - objeto de evitar que las empresas no se vieran incentivadas a dis-- minuir el volumen de sus amortizaciones y en consecuencia a disminuir sus inversiones (24).

A pesar de que han sido varias las razones que han movido a los legisladores a inclinarse por esta segunda modalidad, lo -- cierto es que todas ellas están sujetas a la tremenda duda que ha -- recorrido el hemisferio galo en torno al verdadero papel que pueden desempeñar estos correctivos para alcanzar las finalidades perse-- guidas con el establecimiento de la exacción, ¿hasta qué punto, o - en qué medida, las modalidades de ajuste contenidas en el proyecto de ley relativas a los correctivos de los salarios y del equipo capital, producen realmente modificaciones profundas en la política de empleo y de inversión de las empresas?. Si la tasa coyuntural provoca efectivamente un efecto disuasorio y moderador sobre los crecimientos injustificados de margen, ¿puede afirmarse que la ausencia de ponderaciones de las horas de trabajo según su cualificación y la consideración de los activos fijos netos en vez de brutos producen un efecto distinto que en caso contrario?. Evidentemente la pregunta no tiene una respuesta concreta pero según opinión de los legisladores franceses, las diferencias son inapreciables, de ahí que

no exista temor de provocar graves errores y de apartar la tasa - de su propia finalidad si los ajustes se practican a través de coeficientes que en alguna medida se acercan al problema.

El problema, que a nuestro modesto entender no ha sido tratado ni por los expertos que han estudiado el tema ni por los legisladores que le han dado forma final, ha sido el de cuestionarse si, dadas estas grandes limitaciones que suponen el cálculo de estos porcentajes que muestran la evolución de los factores de producción, no resulta mejor, o al menos, menos complicado, olvidarse de tales aumentos y centrarse exclusivamente en la determinación del excedente inflacionista puesto que tanto si se practican los ajustes pertinentes como si no, parece que los efectos que se derivan sobre el comportamiento empresarial son los mismos. La verdad es que la polémica tiene mayor interés desde un plano teórico que en la realidad por cuanto desde esta perspectiva los posibles efectos que se producirían al practicarse las consiguientes correcciones quedan contrarrestados por las propias limitaciones que supone el cálculo de los coeficientes de forma que se desvirtúa en gran medida su eficacia operativa.

En base a estas consideraciones, ha parecido oportuno - refundir los dos índices correctores relativos al trabajo y al capital, en uno sólo que refleje globalmente las variaciones habidas en los medios de producción, pero teniendo en cuenta la importancia relativa de cada uno de ellos en el proceso productivo.

Así pues, los grupos de trabajo y el propio texto legal - han preferido abandonar las soluciones discutidas consistentes en determinar dos índices correctores, uno por cada factor producti-

vo, para inclinarse por un índice global que contenga a los dos anteriores. De este modo, el artículo 10 de la ley que establece la exacción en Francia (25) establece que: "el porcentaje de variación de los medios de producción será igual a la suma ponderada de los porcentajes de variación del empleo de trabajo y de los bienes de equipo. La ponderación se ajustará proporcionalmente a la importancia relativa de los gastos de personal y de las amortizaciones en el curso del ejercicio de la exacción".

Al mismo tiempo, se ha descartado la solución simple de fijar unos mismos coeficientes de ponderación para todas las empresas puesto que el peso específico del factor trabajo y del factor capital es sensiblemente diferente según los distintos sectores y ramas, razón por la cual se ha abandonado la solución simple de unificar valores para preferir aquella otra que reconoce el distinto peso que tienen los distintos factores productivos en las diversas empresas. El coeficiente de ponderación será pues obtenido de las cuentas de cada entidad para el período de referencia, siendo proporcional el coeficiente del trabajo a la masa de los asalariados y cargas anexas y el coeficiente del capital o equipo, a la anualidad de la amortización (26).

Resumiendo pues, en los ajustes que se practican en el margen debido a los incrementos posibles habidos en los factores de producción podemos destacar los siguientes puntos:

1. - Los medios productivos que se consideran son los referentes al factor trabajo y al factor capital por ser los representativos de casi la totalidad del margen.

2. - A fin de incentivar a las empresas a desarrollar el empleo y las inversiones reales será preciso que los aumentos de - margen sujetos a la tasa coyuntural sean corregidos de un año a otro, según el número de horas trabajadas y el valor neto o bruto (según las posturas) de las immobilizaciones amortizables.

3. - En la práctica, el margen del ejercicio de la tasa coyuntural será reducido o acrecentado en una suma determinada que - resultará de aplicar al margen de referencia un porcentaje correspondiente a la variación positiva o negativa del volumen de empleo - y del capital fijo constatado en la empresa a partir del ejercicio precedente.

4. - Este porcentaje de variación de los medios de producción será igual a la suma ponderada de los porcentajes de variación de volumen del empleo y del capital. La ponderación se aplicará en proporción a la importancia relativa de los gastos de personal y de las amortizaciones en el curso del ejercicio de la tasa.

4.1. - El porcentaje de variación del volumen de empleo se obtendrá comparando el número de horas de trabajo del ejercicio de la exacción y el del ejercicio precedente, determinado por las -- condiciones que fija el Decreto nº 75-213 de 2 de abril de 1975 (27).

4.2. - El porcentaje de variación del factor capital se obtendrá comparando los valores netos contables (o brutos, según el -- sistema elegido) de las immobilizaciones amortizables constatadas -- al curso del ejercicio de la exacción y el constatado al cierre del -- ejercicio precedente.

Así por ejemplo, si una empresa tiene un margen en un período de tiempo determinado, por valor de 100.000 unidades monetarias, y de 70.000 unidades monetarias en el ejercicio precedente o ejercicio de referencia, el excedente inflacionista o exceso de margen sujeto a la tasa coyuntural será el resultante de restar del margen del período de la tasa (100.000) el margen de referencia corregido por el porcentaje global de variación de los medios de producción:

$$\text{exceso de margen} = 100.000 - (70.000 + M),$$

siendo (M) el coeficiente global que corrige al margen de referencia.

Para calcular este coeficiente (M) será necesario conocer previamente los porcentajes de variación de los medios de producción, trabajo y capital, de esta empresa.

Supongamos que en su cuenta de explotación en el ejercicio de la tasa, los gastos de personal son cuatro veces mayores que las dotaciones por amortizaciones, y que el número de horas trabajadas es un 20% más que en el ejercicio de referencia, por último, el valor contable neto de las inmovilizaciones amortizables al cierre del ejercicio de la tasa es superior en un 45% al que tenía al cierre del ejercicio de referencia.

Con estos datos, tenemos que:

a) Porcentaje de variación del factor trabajo:

$$A = \left(\frac{20}{100} \times \frac{4}{5} \right) = 0,16$$

b) Porcentaje de variación del factor capital:

$$B = \left(\frac{45}{100} \times \frac{1}{5} \right) = 0,09$$

c) Porcentaje global de variación de los factores de la producción:

$$M = A + B = 0,16 + 0,09 = 0,25 = 25\% \text{ de } 70.000 = 17.500$$

Por lo tanto, una vez obtenido el coeficiente global de corrección estamos en condiciones de calcular el ajuste del margen de referencia y por tanto, el exceso de margen que será sometido a la tasa coyuntural una vez practicados los ajustes correspondientes a los medios de producción:

$$\begin{aligned} \text{exceso de margen} &= \left\{ \begin{aligned} 100.000 - (70.000 + M) &= \\ = 100.000 - 87.500 &= 12.500 \end{aligned} \right. \end{aligned}$$

siendo esta cantidad la que queda sujeta al pago de la tasa, aunque será preciso practicarle los demás ajustes que venimos considerando en los presentes capítulos.

II. - EL AUMENTO DE LOS PRECIOS.

II.1. - Los problemas de ajuste.

La determinación de un coeficiente que tenga en cuenta los aumentos de los precios llevaría, no obstante, a una serie de cálculos y necesidades contables así como estadísticas que implica-

rían un coste administrativo parecido al que venimos exponiendo - para los casos restantes. Precisamente, para prescindir de las - dificultades inherentes a este cálculo en cada empresa, y teniendo en cuenta la necesaria operatividad que el cumplimiento de la tasa exige, se ha venido justificando por parte de la casi totalidad de los autores, el cálculo global de este coeficiente que sería aplicado genéricamente a todas las empresas pertenecientes a un mismo sector o rama, según los casos, de forma que la determinación de un coeficiente que represente aproximadamente la evolución de los precios esperados para el conjunto de la economía y no imputable, en principio, al comportamiento de la empresa, sería el que se deduciría de la diferencia entre los valores añadidos de los dos períodos para la determinación de la base de la tasa coyuntural.

Así pues, este tipo de correcciones debidas a aumentos en el nivel general de precios tienen por objeto descontar, en forma forfait, del crecimiento del margen la parte que corresponde al aumento nominal de éste debida a la inflación. Mientras que los dos - ajustes que hemos considerado hasta ahora, ganancias de productividad y aumentos de los factores de producción, corresponden a correcciones de carácter físico, las debidas a aumentos en el nivel de precios tienen un carácter nominal por cuanto persiguen ajustar el margen del proceso inflacionista.

En este sentido, la solución más factible consiste en fijar un coeficiente corrector de la evolución de los precios y aplicárselo al margen de todas las empresas con generalidad. Esta solución ha planteado distintos problemas que vamos a considerar seguidamente.

La tasa coyuntural se presenta generalmente como un nuevo instrumento de lucha contra la inflación, o más concretamente, puede definirse como un medio que se aplica a partir de un cierto umbral alcanzado por el ritmo inflacionista. Esta consideración que ha sido admitida por los expertos franceses y recogida por la ley, establece que los crecimientos de margen no serán penalizados si no sobrepasan un porcentaje establecido en función de la elevación general de los precios, de manera que la tasa coyuntural no recoge todo crecimiento de margen sino solamente aquél que puede provocar un alza excesiva en relación a una situación media.

En consecuencia, y como ha sido señalado por el grupo de trabajo de la Dirección General de la Concurrencia (28), la tasa coyuntural tiene una clara diferenciación con relación a otros medios antiinflacionistas, concretamente, con la política de precios o reglamentación de precios. Estas diferencias se ponen de manifiesto en algunos puntos especialmente significativos por cuanto el distinto carácter de ambos instrumentos pueden llevar a resultados esencialmente distintos. En efecto, si tenemos en cuenta que la exacción recae sobre el margen realizado por las empresas, y no actúa sobre el valor total de su producción, es previsible que la aplicación de la tasa sea trasladada por los propios entes hacia los precios con lo que el carácter antiinflacionista de la misma no dejará de ser una ilusión teórica más que una realidad.

Tal posibilidad implica admitir la tasa como una tala que se añade a los elementos del coste produciendo precios mayores y en la medida que los outputs de algunos sectores representen inputs de otros, la cadena inflacionista se irá alargando, y la exac-

ción no será sino un elemento perturbador más en el sistema que contribuye a acelerar el crecimiento de los precios.

Una actuación de este tipo por parte de la tasa, no contribuirá a que las propias empresas se vean movidas a controlar su margen o a moderarlo sino que se verán libres de trasladar -- cualquier carga que incremente su coste hacia los precios de modo que el carácter del nuevo instrumento que estamos estudiando queda totalmente desvirtuado y su finalidad, no sólo truncada en su -- consecución, sino completamente olvidada.

Por otro lado, existe el riesgo de que, si los aumentos de margen son muy superiores a la tasa media de aumento de los precios, en una situación muy inflacionista como es la que están -- atravesando los países a partir de 1974, puede producirse un des-
lizamiento de los márgenes brutos en cada sector de forma parale-
la a la tendencia mostrada por el nivel general de precios (29).

Estos dos problemas, que son los que mayormente nos interesa resaltar para mostrar cómo la exacción coyuntural puede autoalimentar el proceso inflacionista, no admiten contrapartida por parte de la política de reglamentación de precios como forma de controlar la inflación puesto que no existe la posibilidad de repercutir los costes sobre los precios finales y además actúa controlando los precios de aquellos productos que por su naturaleza -- intervienen en mayor medida en la determinación del coste empresarial: primeras materias, ciertos bienes intermedios, energía, etc.

Así pues, la cuestión queda planteada en los términos de saber si la tasa coyuntural es un medio eficaz y suficiente de hacer frente a la inflación de costes o por el contrario supone una aportación más a la estrategia general de la política económica. Responder a esta pregunta ha sido motivo de estudio en un capítulo anterior y escapa a las pretensiones del presente, por lo que vamos a volver a nuestro problema actual.

La alternativa entre política de precios y tasa coyuntural no es excluyente por cuanto ésta debe ser una ayuda a la política clásica antiinflacionista pero no un sustituto de ésta, lo único que nos interesa resaltar es el grave peligro que corre este nuevo instrumento de lucha contra la inflación de no alcanzar los objetivos que persigue si se exige de forma que las empresas que son sometidas al mismo por sus aumentos de margen escapen a éste, -- trasladando la carga pagada en concepto de tasa hacia los precios, ¿qué mecanismos o variaciones técnicas sería preciso introducir en su estructura para evitar este comportamiento por parte de las empresas?

La solución se ha encontrado en la aplicación de un coeficiente corrector que ajuste el valor del margen en función del aumento habido en el nivel general de precios. Una aplicación correcta de este coeficiente requeriría su determinación individualizada por ramas o sectores industriales ya que en todo proceso inflacionista los aumentos sufridos por los distintos precios son variables, fluctuando más o menos en torno al valor medio, de ahí que este aumento que tiene que soportar cada empresa sea distinto y requiriese un cálculo particularizado del coeficiente corrector. Sin em-

bargo, las complejidades administrativas y las dificultades prácticas que ello conllevaría ha inducido otro tipo de solución consistente en ajustar el margen empresarial por concepto de aumento de -- los precios, a través de un coeficiente que muestre el aumento medio del nivel general de precios. Con ello se evitan una serie de inconvenientes, a veces insalvables, como son los referentes al conocimiento por parte de la administración fiscal de a qué rama o sector pertenece una empresa cuando desarrolla actividades múltiples, problemas derivados en orden a disponibilidad de información estadística y confección de índices de precios por ramas o sectores, -- etc. En cualquier caso, desde un punto de vista pragmático, parece más lógico confiar en el alcance y la fiabilidad de una tasa global -- que refleje la subida de los precios que desagregar ésta por sectores o ramas por cuanto el efecto conseguido no difiere sustancialmente en uno u otro caso.

II. 2. - Precios reales versus precios normativos.

Un problema que ha suscitado gran interés entre los distintos especialistas que han considerado el tema es el de la elección entre precios efectivos o reales o precios normativos, a la hora de elaborar el coeficiente corrector.

La elección entre uno u otro resulta controvertida si tenemos en cuenta los diversos efectos inducidos que pueden producir tanto en un sentido positivo como negativo. Como casi siempre ha venido ocurriendo con los otros porcentajes, una ponderación de las ventajas e inconvenientes que cada caso supone resulta difícil-

mente aclaratoria para una elección por lo que al final se ha recurrido, como en anteriores ocasiones, por la solución más factible.

Por lo que respecta a los precios reales, un coeficiente corrector calculado en base a las elevaciones experimentadas por aquéllos tienen la gran ventaja de reflejar más certeramente el verdadero proceso evolutivo experimentado por el valor de los bienes y servicios producidos pero, por el contrario, presenta el grave inconveniente de que es necesaria su indicación y la de adoptar una base representativa (30). Dentro de los aspectos positivos cabrá resaltar la posibilidad de que los distintos agentes económicos midieran correctamente su propia responsabilidad así como que el Estado disciplinaría más su política económica, pero sobre todo, la adopción de un índice de precios efectivos como corrector de la subida experimentada por éstos, eliminaría en gran medida ciertas distorsiones en los precios.

Frente a este conjunto de ventajas, tal vez la más significativa que puede ofrecer la elección de una elaboración del coeficiente partiendo de precios normativos es la de evitar los problemas que la determinación de un índice lleva consigo (31). La solución adoptada finalmente en el texto legal consiste en una suerte de compromiso entre la referencia pura y simple al movimiento de los precios habidos y la formulación de una norma independiente de este movimiento; es decir, se trata de compaginar la referencia al pasado con lo que es deseable para el futuro (32). El margen bruto se ajusta, para tener en cuenta la evolución previsible de los precios, en un porcentaje fijado cada año por la ley, en función de la situación económica del país (33). En la medida en que este porcen-

taje se aproxime a la evolución efectiva de los precios, se puede decir que la tasa coyuntural afectará al margen bruto valorado a precios constantes o reales, una vez practicadas las deducciones correspondientes a la evaluación general de los precios (34). Ciertamente, este método es aún más convencional que el método de evaluación a precios constantes que algunas empresas están en condiciones de realizar por la forma de llevar su esquema contable, sin embargo, y a pesar de las limitaciones existentes, al objeto de paliar los inconvenientes que un método forfait y de un coeficiente global que como el que estamos considerando lleva consigo, el propio texto legal ha previsto, que en diversas situaciones las empresas tendrán la posibilidad de repercutir sobre sus márgenes brutos algunas cargas y minusvalías sufridas, bien entendido que la evolución previsible de los precios está influenciada por su evolución anterior, y que este hecho no puede ser precisado sin tomar en consideración la tendencia del índice de los precios al consumo (35).

En este sentido, conviene precisar que el cálculo de este último no está exento de dificultades. Dificultades relativas al campo de observación del índice (naturaleza del consumo incluido en la determinación del índice), al modo como se toman los precios de ciertos productos nuevos de estación, a la validez de los medios y fórmulas sobre las cuales se elabora el índice, se estima la composición de la población o muestra o se efectúan cambios de precios y valores, etc., y otras más que han originado grandes controversias a la hora de decidir sobre una valoración a precios constantes, a precios normativos o por una fórmula intermedia.

El problema se ha planteado asimismo cuando se trata de establecer una previsión de los precios futuros, precisamente por las incertidumbres que se producen. Como ha dicho el profesor H. Guitton (36), "una previsión de precios depende, no sólo de la coyuntura económica por la que se atraviesa, sino también de la conjetura que se haga" (37), y tal vez, y en el mejor de los casos, estas previsiones de precios relativos sólo puedan realizarse con cierta aproximación a escala sectorial. En base a tales supuestos, resulta difícil poder elaborar un ajuste global del margen de las empresas en razón a un coeficiente que refleje el nivel general de precios.

Además, existe otro gran inconveniente que surge del -- establecimiento de un porcentaje corrector calculado en función -- del índice de precios reales o constantes y de una previsión de cual va a ser la evolución de éstos. El inconveniente surge de los efectos psicológicos que produce en los distintos agentes económicos -- los errores producidos en la predicción de los precios futuros y en su evolución.

Si por las propias limitaciones que toda predicción supone para el economista, se establece una evolución pesimista en el sentido de prever alzas superiores a las reales, la reacción por parte del público será una aceleración en el consumo y un aumento de la especulación con los consiguientes riesgos inflacionistas que ello conlleva. De todas formas, las posibilidades que la ley de aplicación de la tasa coyuntural ofrece a las distintas empresas para -- corregir su margen en función del movimiento general de precios -- puede ser un mecanismo compensador de aquellos efectos, pero --

desde un punto de vista racional y económico, los cálculos y correcciones de margen efectuados para su ajuste, son un pecado contra la lógica y la equidad por el tratamiento discriminatorio -- que produce.

Así pues, la solución propuesta se caracteriza por el establecimiento de un índice uniforme para todas las empresas de -- cualquier sector por cuanto representa el método más simple y el único factible. En este sentido, se debe subrayar la dificultad que -- implica la fijación de reglas diferentes para cada empresa debido a que, ni la Administración fiscal posee criterios para conocer con certeza el sector a que pertenece cada una, ni las clasificaciones estadísticas son las más adecuadas para los fines que persigue la tasa, de ahí que se haya optado finalmente por la fijación de un coeficiente de ajuste que tenga en cuenta el nivel de precios fijado por las autoridades y que sea de aplicación general para todos los entes productivos.

Por consiguiente, una vez corregido el margen de referencia por los coeficientes anteriormente considerados, se afecta por el porcentaje o coeficiente que tenga en cuenta la evolución general de los precios.

Por razones de simplicidad y eficacia operativa, se ha elaborado un coeficiente global que recoge los coeficientes parciales representativos de la evolución de los precios y de las ganancias de productividad, de manera que en el texto legal francés y a efectos de su determinación según la normativa seguida en Francia,

se calcula un coeficiente global por el que se ajusta el margen de referencia, que engloba a los dos porcentajes parciales que hemos mencionado (38).

Como conclusión de este apartado, vamos a reflejar el contenido que (según el artículo 9 de la ley francesa de aplicación de la tasa) regula el mencionado coeficiente: "Para tener en cuenta la evolución previsible de los precios, el margen de referencia se incrementará en un porcentaje fijado anualmente por la ley"(39).

"ANEXO RELATIVO A LA DETERMINACION DEL PORCENTAJE
DE VARIACION DEL EMPLEO"

Las normas que van a ser expuestas en este apartado, - han sido extraídas del decreto número 75-213 del 2 de abril de 1975 del Ministerio de Economía y Finanzas, de aplicación de la ley que instituye la tasa coyuntural en Francia.

Los criterios referentes al modo de calcular el porcentaje de variación del factor trabajo como mecanismo de ajuste del -- margen, se desarrollan a partir del artículo 4 del mencionado decreto:

Art. 4. - I: Para el cálculo del porcentaje de variación del empleo, el número de horas de trabajo de cada ejercicio será calculado de la manera siguiente:

- por el horario de trabajo fijado por la empresa en el caso de trabajadores fijos.
- por el tiempo real de trabajo efectuado para el caso de trabajadores eventuales.
- por el número de horas previstas en el artículo L. 721-10 y - siguientes del Código de Trabajo (x) para el caso de trabajadores a domicilio.

Por lo que respecta a los demás trabajadores el número de horas de trabajo será igual al cociente entre las cantidades pagadas a éstos y el salario por hora medio del ejercicio considerado. Este salario por hora medio se obtiene dividiendo el monto total de remuneraciones pagadas por el número correspondiente de horas trabajadas.

(x) Nos estamos refiriendo al caso de Francia.

Para el caso de compañías de seguros, de capitalización y de reaseguros, el número de horas de trabajo de los agentes generales, comisionistas, mandatarios, etc., se calcula por la relación entre las cantidades pagadas y el número de horas - trabajadas.

II.1. - El número de horas de trabajo del ejercicio de la tasa, determinado en las condiciones previstas en el apartado I., serán multiplicadas por un coeficiente de ponderación que refleje la evolución de las distintas cualificaciones en la empresa.

2. Este coeficiente se obtiene sumando o restando a la unidad, - según los casos, la mitad de la variación en más o en menos, en el ejercicio de referencia y en el ejercicio de la tasa, la relación entre, de un lado, el número mensual medio de ingenieros, jefes de servicio, técnicos, administradores y asimilados y de otra parte, el número mensual medio de obreros y trabajadores. Estas dos categorías se establecen y están previstas - en el artículo L. 420-7 del Código de Trabajo para la elección de los delegados de los trabajadores en la empresa (x)

Art. 5. - Cuando la duración del ejercicio de la tasa sea diferente al del ejercicio de referencia:

1º. El número de horas de trabajo del ejercicio de referencia que sirve para calcular el porcentaje de variación del empleo, se determina en las condiciones siguientes:

- Si la duración del ejercicio de la tasa es superior al del ejercicio de referencia, el número de horas de trabajo será igual

(x) Nos estamos refiriendo al caso de Francia.

a la suma de horas de trabajo efectuadas durante el período de la misma duración que el ejercicio de la tasa. Cuando -- una fracción del ejercicio es incluida en este período, el número de horas de trabajo que se toman en cuenta se calcula a prorrata de la duración de esta fracción del ejercicio con relación al ejercicio entero.

- Si la duración del ejercicio de la tasa es inferior al del ejercicio de referencia, este número es igual al número de horas de trabajo efectuadas durante el ejercicio de referencia, reducida a prorrata de la duración del ejercicio de la tasa con relación al ejercicio de referencia.

29 Las inmobilizaciones brutas amortizables del ejercicio de referencia, son, cualquiera que sea la duración de este ejercicio, las que figuran en el balance al cierre del ejercicio.

39 La variación de la provisión por fluctuaciones en curso se aprecia por relación a la provisión inscrita en este mismo balance.

49 El montante de pérdidas crediticias del ejercicio de referencia se determina, según los casos:

- Bien, sumando las pérdidas en el ejercicio cerrado en el curso del período de la misma duración que el ejercicio de la tasa y se termina al cierre del ejercicio de referencia.
Cuando la fracción del ejercicio está comprendida en este período, el montante de pérdidas a que nos referimos se calcula a prorrata de la duración de esta fracción del ejercicio con relación al ejercicio entero.

278.

- Bien, reduciendo a prorrata de la duración del ejercicio de la tasa por relación al ejercicio de referencia, el montante de pérdidas constatado al cierre del ejercicio de referencia.

5º El montante de las pérdidas de explotación del ejercicio de referencia, se calcula en las mismas condiciones que el fijado - en el apartado anterior para el caso de pérdidas crediticias.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Vid. Rapport du Groupe d'etude institue par arrête du 1 juillet 1974, presidido por MM Chavanon y publicado en el Bulletin nº 22 du Sénat. Cinquième legislature 1974-75. pp. 3 y ss.

- (2) Vid. Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. (Renvoyé à la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission speciale dans les conditions prévues par le Règlement). Nº 22. Sénat. - Cinquième legislature. Première session ordinaire 1974-1975.

- (3) Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel.....

- (4) Vid. art. 9-I de la Loi nº 74-1169.....

- (5) Vid. J-P Courtheoux: La politique des revenus: Que sais-je? (Chap I Problèmes de la repartition des gains de productivité). Paris. Presse universitaire 39 edition 1974.

- (6) El autor se refiere el caso de la economía francesa.

- (7) Sobre este punto puede consultarse la obra: Cour d'economie et statistiques industrielles. Les Cours de Droit 1974. Tome II, pp. 255 y ss por J-P Courtheoux.

- (8) Rapport présenté por M. Yvon Coudé du Foresto au Sénat le 31 octobre 1974. Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado francés.

- (9) Sobre este punto puede consultarse les Cahiers du CERC, édités par la Documentation française, particulièrement, le cahier n° 1: Surplus de productivité globale et comptes de surplus -- (1969) et le cahier n° 18: Les comptes de surplus des entreprises, methodology et modalités d'application (1973)
- (10) El planteamiento es correcto si se precisan las condiciones de crecimiento de la producción. En el caso en que la cuantía en que aumentan los factores productivos (concretamente, factor trabajo) se corresponda exactamente con el mismo aumento de la producción, los precios finales permanecerán estables. Si estos crecimientos en la cantidad de factores introducidos es menor que los aumentos de producción el efecto final es deflacionista en el sentido de que las productividades marginales son crecientes y esto permite una baja en el precio del output final. Por último, si el crecimiento de los factores que se introducen en el proceso productivo es mayor que el crecimiento correspondiente en la producción el efecto final será ligeramente inflacionista puesto que al encontrarnos en una zona en la que las productividades marginales son decrecientes, el resultado final será unos precios mayores.
- (11) El inmovilizado o capital fijo a efectos de la tasa coyuntural, comprende todos los bienes y valores destinados a una duración considerable en la vida de la empresa. Tradicionalmente se distinguen: el inmovilizado corporal o tangible (terrenos, edificios, construcciones, utillajes, máquinas, vehículos, material de transporte, etc.) y el inmovilizado intangible (fondo de comercio, derechos, licencias, marcas, modelos, concesiones, etc.). El inmovilizado comprende igualmente los títu-

los de participación. A nuestros efectos, y con la pretensión de aclarar por qué el aumento experimentado en el capital de la empresa puede calcularse a partir de las amortizaciones, precisaremos que las cuentas de inmovilizado pueden obtenerse y están relacionadas con las cuentas de amortización o cuentas de provisión para la depreciación, puesto que éstas lo que reflejan es la depreciación que va sufriendo el equipo capital conforme va transcurriendo el tiempo, de forma que permiten obtener del valor --bruto del inmovilizado el valor neto en un período de tiempo determinado. La provisión para la depreciación resulta de la evaluación contable de las minusvalías obtenidas sobre los elementos del activo fijo no amortizable.

(12) Ver Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974.....

(13) Vid. Rapport du Groupe d'étude institué par arrêté du 1 juillet 1974. Bulletin n° 22 Sénat. Cinquième législature 1974-75.

(14) Las distintas organizaciones patronales, profesionales y sindicales consultadas en Francia con motivo del estudio del establecimiento de un prélèvement conjoncturel fueron las siguientes: Confédération générale des petites et moyennes entreprises, -- Conseil national du patronat français, Assemblée permanente -- des chambres de métiers, Assemblée permanente des chambres d'agriculture, Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles, Conseil national du commerce, Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricole, -- Confédération générale des cadres, Confédération française démocratique du travail, Confédération française des travailleurs chrétiens, et Confédération générale du travail force ouvrier.

- (15) Vid, Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 arts.9y 10.

- (16) Este coeficiente de ponderación que refleja la evolución de las cualificaciones para corregir el número de horas trabajadas, - fue introducido como consecuencia de una enmienda presentada en la Asamblea Nacional por M. Louis Salle. Sobre este punto puede consultarse le Rapport précité de la Commision des Finances de cette assemblée p. 80 et 83, et les Debats parlementaires (Assemblée nationale) 29 séance du 5 décembre 1974, -- Journal Officiel année 1974-75 p. 7471.

- (17) Decret d'application nº 75213 du 2 avril 1975. Journal officiel de la Republique Française 4 du avril 1975, fixant les conditions d'application de la loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974, instituant un prélèvement conjoncturel.

- (18) Cf. Bulletin officiel de la Direction Générale des Impôts, nº 65 du 7 avril 1975 pp. 16

- (19) Debats parlementaires precites p. 7471

- (20) Los trabajos presentados por un grupo de diputados a la Asamblea Nacional mostrando la incidencia que las distintas calificaciones laborales tenían en la masa salarial total, arrojaban cifras del 0,20% y 0,30% para ciertas empresas públicas.

- (21) Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974

- (22) Ver artículo 10 de la Loi nº 74-1169.....

- (23) Vid. *Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises*. nº 22. Sénat. Cinquième législature. Annexe du proces-verbal de la séance du 15 octobre 1974 présentée par Jean-Pierre Fourcade.
- (24) Cf. Rapport précité p. 83 et *Debats parlementaires* précités - p. 7471.
- (25) Ver artículo 10 de la Loi nº 74-1169....
- (26) Un breve ejemplo puede ayudar a comprender el modo como se determina el coeficiente global de los aumentos en los factores de producción:
- Supongamos que partimos de una situación en la que el valor --añadido o margen estuviera formado por un 75% de remuneraciones del factor trabajo, y un 18% por amortizaciones, siendo la cuantía restante hasta 100, o sea el 7% restante las percepciones que reciben el resto de los componentes del valor añadido; a saber, beneficios, etc. Si para dicha empresa el índice que refleja el aumento del factor trabajo a lo largo de un período es del 10% y el referente al factor capital es del 12%, el coeficiente global que refleja el aumento de los medios físicos de producción será:
- $$\text{coeficiente global} = \frac{75 \times 10}{75 + 18} + \frac{18 \times 12}{75 + 18} = \frac{750}{93} + \frac{216}{93} = 10,3\%$$
- (27) Ver Decret nº 75-213 du 2 avril 1975 fixant les conditions d'application de la loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un --

prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et des Finances. Journal Officiel de la République Française, 4 avril 1975. - artículo 4.

- (28) Note de la Direction Générale de la Concurrence et des Prix, -- groupe de travail sur le prélèvement conjoncturel, juillet 1974. Ministère d'Economie et des Finances.
- (29) Note de la Direction Générale de la Concurrence et des Prix. Ministère d'Economie et des Finances. juillet 1974.
- (30) La dificultad de obtener un índice de precios reales no se refiere a los problemas de orden técnico o estadístico, sino concretamente y para el caso de Francia, a la ausencia de determinadas variables sometidas a indicación. Este problema puede hacerse extensivo a los demás países pero es evidente que no tiene mayor importancia desde un punto de vista teórico.
- (31) Ver H. Gitton en "Maîtriser l'économie" Fayard 1967. pp. 116
- (32) Cf. J-P Courtheoux: "Techniques de l'INSEE et points de vue -- syndicaux sur la mesure des prix" en Revue économique, septiembre de 1975.
- (33) Este porcentaje fijado cada año por la ley, fue para 1975 del -- 14,3% con relación a 1974 y para 1976 con relación a 1975, del 13,1%. Las cifras están referidas a Francia.

- (34) Conviene recordar que la expresión a "precios constantes" se explica por el hecho de que el movimiento general de los precios se mueve en sentido inverso al valor del dinero y en consecuencia, las correcciones de valores nominales efectuadas en razón a este movimiento general nos llevará necesariamente a tener que excluir la influencia de la depreciación monetaria.
- (35) Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974. . . . art. 9
- (36) Vid. H. Guitton: "A la recherche du temps économique" París, Fayard 1970. pp. 90 y ss.
- (37) Los trabajos que en este terreno de las previsiones se han realizado en Francia dentro de los Planes de Desarrollo, han puesto de manifiesto que sólo han tenido efectividad aquellos que muestran las evoluciones relativas de unos precios con relación a otros, pero no a escala global. Vº Plan (1966-70)
- (38) Este coeficiente global ha sido fijado en Francia en un 14,3% para el cálculo de la tasa del período correspondiente a 1975 si la empresa elige como ejercicio de referencia el año 1974, y del 16,0% si el ejercicio de referencia elegido es 1973. Este mismo porcentaje global ha sido fijado en el 13% en 1977 para calcular la tasa coyuntural correspondiente a 1976 tomando como ejercicio de referencia 1975.
- (39) Vid. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974. . . . art. 9.I.c

C A P I T U L O 8

LOS AJUSTES EN LA VARIACION

DEL MARGEN (III)

CAPITULO 8

LOS AJUSTES EN LA VARIACION DEL MARGEN (III)

I. - OTRAS CORRECCIONES

- I. 1. Ajustes derivados de la política económica del Gobierno.
- I. 2. Ajustes derivados del funcionamiento del -- mercado
- I. 3. A modo de conclusión

II. - FORMULACION MATEMATICA DE DETERMINACION DEL EXCESO DE MARGEN.

LOS AJUSTES EN LAS VARIACIONES DEL MARGEN (III)

I. - OTRAS CORRECCIONES.

En los capítulos anteriores hemos expuesto los coeficientes correctores más significativos que aplicados al margen de referencia ajustan el excedente inflacionista en función de las finalidades perseguidas por la tasa coyuntural. Pero, con ser los más importantes, existen otros supuestos que también revisten particular importancia y que resulta necesaria su consideración si no queremos utilizar bases incorrectas a la hora de exigir la exacción. Estos supuestos responden a diversas facetas que de alguna forma intervienen en la determinación del exceso de margen y que, por su carácter ajeno a la voluntad empresarial, en unos casos, o por los efectos negativos que en otros supondría su inclusión, es preciso tenerlos en cuenta para practicar las pertinentes correcciones con la finalidad de someter a la tasa, sólo aquellos aumentos de valor añadido que generen una subida de precios y que además sea la propia empresa responsable de su comportamiento.

Como puede comprobarse por lo expuesto hasta aquí, las dificultades mayores de aplicación de este nuevo instrumento de lucha contra la inflación se centran mayormente en los problemas de orden práctico y técnico que surgen cuando se quiere calcular unas bases en la tasa coyuntural que midan lo más fielmente posible el grado de culpabilidad de la empresa en el proceso inflacionista. Se trata pues, de delimitar la responsabilidad de los propios organismos empresariales en la subida de precios con independencia de la

actuación de los demás agentes económicos. De ahí la necesidad - de aislar de la cuantificación de la base, todos aquellos elementos que pueden inflar el margen empresarial pero que no tienen efectos sobre los precios o aquellos otros incrementos que provocando precios mayores no cabe responsabilizar por ello a las empresas.

Determinar este exceso de margen que constituirá la base de la exacción coyuntural, requiere un estudio pormenorizado, - como venimos haciendo, de todos aquellos supuestos que no cumplen las dos condiciones anteriores; repercusión en los precios y ausencia de culpabilidad por parte de la empresa. Este es el camino que seguiremos en el presente capítulo.

Sin embargo, el planteamiento no es correcto por cuanto parte de la convicción de que la principal o casi única responsable de las elevaciones sufridas en los precios generales o en los índices de precios al consumo, en los últimos años, son las empresas, lo que implica admitir como causa principal del proceso alcista la inflación de costes relegando a un segundo plano las demás -- fuentes que están provocando en los últimos tiempos este fenómeno (1).

En base a esta apreciación, se ha convenido en considerar a la empresa como la principal protagonista puesto que es ella la que en ocasiones permite, sin ningún tipo de reticencias, mayores costes a sabiendas de que van a ser trasladados a los precios, o mayores beneficios sabiendo que la demanda absorberá cualquier aumento de aquéllos.

Particularmente, pensamos que el planteamiento supone una verdad a medias ya que, si por un lado, los incrementos sala-

riales, aumentos de valor en las materias primas, encarecimiento del factor capital y demás componentes del coste están provocando espectaculares subidas en el precio de los outputs finales, no es menos cierto también que estas subidas están siendo condicionadas por los altos niveles de consumo que posibilitan estos aumentos. - A diferencia de la crisis de 1929 (2), la de 1973 no es una crisis de subconsumo sino todo lo contrario, una crisis en la que, junto a la subida fulminante experimentada por los precios propia de una etapa expansiva, se da un descenso considerable del nivel de empleo propio de una etapa recesiva y un desequilibrio importante en las balanzas de pagos, y que, como ya explicamos en el capítulo primero, ha exigido la búsqueda de fórmulas nuevas que puedan resolver el problema ante la inoperancia práctica de las políticas económicas tradicionales en esta nueva situación.

Debido a esta complejidad y a las dificultades inherentes que ocasiona la puesta en práctica de las medidas pertinentes para paliar en parte los tres problemas básicos de la crisis actual, es por lo que resulta necesario no adoptar una medida unilateral -- dirigida exclusivamente a resolver uno de los tres problemas existentes, sino que en virtud de las implicaciones que puede tener sobre los dos restantes, resulta oportuno reajustar el instrumento -- elegido de manera que su acción negativa sobre los demás objetivos no resulta totalmente contrapuesta.

Esto es lo que pretendemos hacer con la tasa coyuntural cuando estamos realizando todo tipo de ajustes al objeto de que tras su aplicación, las empresas no se vean incentivadas a reducir la -- inversión, el empleo, la producción o las exportaciones con los --

consiguientes efectos que esto supondría en lo que al paro y la balanza de pagos se refiere. Lo que conviene aclarar es que, si los coeficientes expuestos hasta aquí son los que cuantitativamente tienen mayor interés por sus repercusiones sobre el margen, no conviene ignorar aquellos casos que siendo significativos afectan igualmente al margen por circunstancias independientes de su voluntad, ya sea por decisión de las propias autoridades o bien debido al propio comportamiento del mercado.

Ciertamente, la tasa coyuntural no puede tener en cuenta todos estos supuestos puesto que su cálculo se haría tan complejo que resultaría inviable la puesta en práctica de la exacción. No obstante, tanto a nivel de grupos de trabajo y comisiones como en el propio Senado francés, pareció oportuno modificar el margen de referencia en algunos casos muy determinados por las consecuencias y efectos que podría ocasionar su omisión, lo que ha llevado a la toma de consideración de un conjunto de casos particulares en los que, según el propio texto legal francés, resulta necesario la práctica de las correcciones pertinentes.

Nuestro estudio podemos realizarlo distinguiendo entre dos grandes apartados: el correspondiente a aquellos casos en los que es el propio Estado el causante de las implicaciones que su política económica puede tener sobre el margen, y el correspondiente al mercado y los posibles efectos que provoca en la gestión empresarial.

I.1. - Ajustes derivados de la política económica del Gobierno

Por lo que respecta a este tipo de ajustes, las razones que se han barajado para su realización se han dirigido todas ellas

en el sentido de mostrar la inconveniencia de penalizar a las empresas por aquellos aumentos que responden, no a una decisión particular de ellas, sino a una actuación del Gobierno y de su política -- económica.

De entre estas actuaciones, la que reviste un mayor interés es la correspondiente a una política de rentas que a través del salario mínimo obliga a los distintos entes a aumentar el coste de su factor trabajo en los niveles más bajos de percepción. Si bien, es -- cierto que tales medidas responden a unos loables criterios redistributivos y de justicia, conviene tener presente el efecto inducido que puede ocasionar sobre el margen empresarial y por añadidura sobre los precios finales con el consiguiente efecto inflacionista.

Si la tasa coyuntural tiene por finalidad, evitar en particular los crecimientos indeseables de la masa salarial y una política de salarios mínimos impone a las empresas tales crecimientos, o en el menor de los casos se les recomienda, parece lógico que el exceso de margen que contiene tales aumentos sea corregido y para ello el margen de referencia tendrá que ser aumentado en proporción a la importancia que representa los bajos salarios que paga la empresa con relación a la masa salarial total que abona al conjunto de sus empleados.

El problema que en el cálculo de este porcentaje corrector surge es el de delimitar cuáles son los salarios que pueden considerarse como bajos. El problema resulta significativo porque una aplicación estricta del procedimiento corrector expuesto nos llevaría a favorecer descaradamente a aquellas empresas que abonasen

a sus trabajadores bajos salarios en relación a aquéllas otras que retribuyesen en mayor cuantía a su masa laboral. Una discriminación de este tipo probablemente invitaría a las empresas a pagar salarios bajos por cuanto el porcentaje en que se vería aumentado su margen de referencia y por el contrario, se vería reducido su exceso de margen, sería tanto mayor en cuanto mayor fuese la proporción de éstos con relación a la masa salarial total pagada por la empresa. Una actuación de este tipo no parece que sea congruente con los objetivos de bienestar y justicia que están muy presentes en las sociedades actuales y en las distintas medidas adoptadas hoy día por los diversos Gobiernos.

En cualquier caso, el peligro es más teórico que real ya que a pesar de que tal tipo de ajuste puede mover a la empresa a practicar un comportamiento como el descrito, es evidente que tal supuesto no se llevará a cabo debido al poder negociador de las fuerzas sindicales y a las ganancias de productividad, traduciéndose en mayores retribuciones que se alejan de la actitud inicial que podía adoptar la empresa. Por tanto, desde el punto de vista de los efectos económicos que tal tipo de ajuste puede llevar consigo, no parece que exista el más mínimo riesgo en lo que concierne a la consecución de los fines sociales y redistributivos que las autoridades pretendan alcanzar. Lo que sí resulta discriminatorio es el tratamiento dispar que produce entre empresas que retribuyen la mayor parte de su factor trabajo a través de salarios bajos y aquéllas otras que abonan salarios mayores. Tal discriminación puede entenderse positiva o negativa según el lado de la cuestión que consideremos.

Si, como parece probable, las grandes empresas multinacionales, que son las que suelen retribuir en mayor cuantía a sus trabajadores, actúan la mayoría de las veces en condiciones de monopolio u oligopolio y por lo tanto, en situaciones privilegiadas de fijaciones de precios, no parece inoportuno que reciban un trato menos favorable que aquellas otras que por desenvolver su actividad en condiciones más competitivas no se vean tan favorablemente dispuestas para trasladar aumentos del coste a precios mayores.

En efecto, en las primeras parece factible la posibilidad de que, dada la facilidad como pueden subir los precios de sus outputs ante la ausencia de competencia, pueda permitirse salarios mayores, al margen de sus ganancias de productividad, bastando para ello que fije unos precios más altos. El caso de la pequeña y mediana empresa es bien distinto. Aquí, las condiciones de mayor competencia en que se desenvuelven impide que puedan practicarse salarios altos si no responden a criterios de productividad, puesto que a través del precio les está vedado si es que quieren evitar el riesgo de verse desplazadas del mercado.

En estas condiciones y habida cuenta del mayor carácter inflacionista de las grandes empresas (que suben sus precios para pagar salarios mayores al margen de sus crecimientos de productividad) (3), resulta aceptable su trato desfavorable en relación a las pequeñas y medianas empresas que por moverse en un mercado más competitivo no pueden proceder de igual forma.

Así pues, no parece descabellada la idea de proceder a un aumento del margen de referencia en función de la proporción que guardan los reducidos salarios pagados por la empresa en relación -

al total pagado en concepto de trabajo al objeto de no penalizar a -- aquellos grupos y sectores que se ven obligados a aceptar la política económica del Gobierno.

Al margen de todos estos razonamientos que se han esgrimido en torno a la conveniencia o no de practicar tal tipo de ajuste, un problema de orden técnico que ha sido preciso resolver para poder determinar el porcentaje corrector ha sido el de definir qué es lo que se entiende por bajos salarios para poder calcular su relación con respecto a la remuneración total.

La cuestión resulta controvertida en cuanto que no existe un criterio objetivo que nos muestre que cuantía constituye tal -- consideración, sin embargo, las distintas posibilidades que pueden plantearse han sido estudiadas por las distintas organizaciones profesionales consultadas en Francia, así como por los sindicatos y -- grupos de estudio.

Los resultados han sido los siguientes: para no impedir a las empresas que retribuyen a sus trabajadores con niveles bajos de salarios, de aceptar los aumentos de remuneración previstos -- por las disposiciones legales de política económica definida por las autoridades públicas, el margen del ejercicio de referencia debería poder ser aumentado en proporción a la importancia de los salarios bajos con relación al conjunto de salarios pagados por la empresa.

Pero, ¿cuáles son los salarios que pueden estimarse -- como bajos?, o, ¿de qué manera puede aplicarse este coeficiente corrector?, Las soluciones propuestas han sido varias y nosotros nos vamos a limitar a hacer un breve comentario de cada una de -- ellas.

En primer lugar se ha estimado que sólo los salarios -
 guales al salario mínimo pueden ser tomados en consideración de
 rma que el nivel fijado como nivel retributivo mínimo apto para -
 atisfacer las necesidades más perentorias, es el que determina -
 s cotas dentro de las cuales cabe englobar todo el conjunto de re-
 uneraciones que se consideran como bajas a efectos del cálculo -
 el porcentaje corrector. Las mayores ventajas e inconvenientes -
 e este procedimiento ya han sido reseñadas anteriormente. Por un
 ado permiten practicar un trato discriminatorio favorable a aque--
 las empresas que se encuentran en situaciones más difíciles en el
 ercado y en condiciones probablemente más competitivas, razón
 or la cual no pueden aspirar a aumentar sus costes vía mayores -
 emuneraciones porque no tienen la posibilidad de trasladar estos
 umentos a los precios. Por el contrario, el mayor inconveniente
 ue este método arroja es el derivado de los incentivos que se pue-
 en crear en la empresa para abonar sueldos bajos y favorecerse -
 el ajuste en mayor medida.

Particularmente, pensamos que ambos argumentos no
 on significativos ya que ni se abonan menores salarios por no po-
 er trasladar éstos a los precios, ni se crea realmente la posibili-
 ad de que se vean inclinadas a pagar salarios bajos para verse exi-
 idas en mayor cuantía del pago de la tasa. Realmente, cuando las
 mpresas pertenecientes a un sector determinado, retribuyen al --
 actor trabajo contratado con salarios bajos, no se debe a que exista
 a alta competencia en el mercado en que actúa, puesto que las re-
 las de éste permiten retribuir a cada factor según su productividad,
 ino a los bajos rendimientos obtenidos por la empresa lo que le im-
 osibilita para pagar salarios mayores. Es su escasa productividad

la que le obliga a conceder niveles bajos de retribución, con lo que, un ajuste practicado en razón a la proporción que representan éstos con relación a la masa salarial pagada lo único que hace es primar a aquel grupo de empresas menos eficaces y por lo tanto menos productivas.

Sería un premio a la ineficacia puesto que serían las -- que aumentarían en mayor cuantía su margen de referencia por lo -- que respecta a este tipo de ajuste, y por lo tanto, la base de la tasa coyuntural sería menor.

Tampoco puede decirse que en las circunstancias actuales, un coeficiente corrector aplicado en función de la relación existente entre salarios bajos y masa salarial total, induzca a los distintos entes productivos a practicar una política de salarios mínimos -- ya que las retribuciones salariales son negociadas en las democracias occidentales mediante los acuerdos o convenios entre los representantes empresariales y los sindicatos de trabajadores, y estos -- acuerdos fijan niveles retributivos que escapan a la mera decisión -- de la clase empresarial. No puede aducirse pues, que un ajuste practicado en el sentido que hemos expuesto produzca los efectos que han sido resaltados por los distintos expertos que han considerado el tema en el vecino país. Tampoco puede afirmarse que los efectos sean los que hemos aducido, lo único que podemos decir es que, cualquiera que sea su proyección, resulta necesario practicar tal tipo de -- ajuste al objeto de excluir del ámbito de aplicación de la tasa coyuntural aquellos incrementos del margen que responden a causas impuestas desde el exterior.

Una variante de la proposición anteriormente expuesta

es la que establece la conveniencia de no considerar como salarios bajos los coincidentes con el salario mínimo interprofesional establecido por las autoridades económicas, sino todos aquellos que sean inferiores a éste en una cuantía establecida en función de las circunstancias y condicionamientos económicos y sociales del país en cuestión. Se trata de fijar unas cotas que sirvan de límite superior para incluir como salarios bajos a todos aquellos que no superen este umbral.

Sin embargo, los trabajos realizados por el Grupo de estudio (4), que sirvió de base para la elaboración del anteproyecto de ley que establecía la tasa coyuntural en Francia (5), se mostró partidario de una solución más genérica pero menos compleja que venía a poner término al problema existente. Según el Informe Chavanon, el coeficiente corrector podía realizarse en forma forfataria, de modo que se practicara un aumento porcentual del 1% por ejemplo, a todos los salarios de aquellas empresas cuyo salario no excediese de ciertos límites, o bien, otra fórmula posible podría consistir en aplicar un aumento forfatario teniendo en cuenta, por una parte, la proporción de los salarios bajos con relación al conjunto de los salarios y, por otra parte, el aumento legal del salario mínimo con relación al aumento del salario medio de la empresa.

La primera solución produce resultados parecidos a los desarrollados anteriormente puesto que si este aumento porcentual del margen de referencia con motivo del ajuste en concepto de salarios mínimos, sólo tiene lugar para aquellas empresas cuyo salario medio no rebasa ciertos límites establecidos por las autoridades, -

quiere decirse que sólo les será aplicable el coeficiente corrector - a aquellas que ostentan una elevada proporción de salarios bajos con relación a salarios altos puesto que sólo de esta manera podrá obtenerse un salario medio inferior a la media fijada para toda la economía. Aquellas empresas que remuneren en alta cuantía a sus distintos trabajadores y además represente la mayor parte del total de salarios pagados, alcanzarán un salario medio superior al valor alcanzado para la media nacional y que será la cuantía fijada por las autoridades, en consecuencia, y según la norma aplicable, se verán excluidas del correspondiente ajuste en concepto de política de salario mínimo.

Una mayor matización es la alcanzada por la segunda -- propuesta al considerar, no sólo la proporción existente entre salarios bajos y totales a la hora de elaborar el coeficiente corrector, - sino también la relación existente entre el salario mínimo y el salario medio de la empresa.

Se trata de corregir los coeficientes iniciales de aquellos aumentos salariales que crecen en mayor medida que el salario mínimo establecido. Mientras que con el primer tipo de ajuste sólo se estimaba la corrección que había que hacer debido a los aumentos - de margen provocados por la política salarial establecida por el Gobierno y que escapaba a la propia voluntad de la empresa, resultaba preciso considerar los efectos inducidos en la empresa que - podían derivarse de tal tipo de ajuste ya que si éstas veían como su margen de referencia era aumentado en función de la relación existente entre su salario medio y el salario medio nacional, siempre y

cuando aquél fuese inferior a éste, las propias empresas se verían impulsadas a aumentar las retribuciones salariales en mayor cuantía que el mínimo establecido por las disposiciones normativas mientras éstas no superasen el salario medio nacional ya que en tanto esto no ocurriera, se verían afectadas por el coeficiente corrector en la cuantía correspondiente al porcentaje establecido.

Así pues, y con el objeto de tener en cuenta, tanto los crecimientos de salarios que efectúa la empresa de una forma voluntaria y en mayor cuantía que el salario mínimo fijado, y de otra, la relación existente entre el volumen total de salarios bajos y el total de salarios pagados, el ajuste practicado en el margen de referencia se efectuará añadiendo una cantidad igual a la suma resultante de aplicar un porcentaje al conjunto de salarios que son inferiores al fijado por las autoridades como salario medio nacional (6).

Esta proposición fue hecha a la Asamblea Nacional y recogida finalmente en el texto legal que puso en marcha la aplicación de la tasa coyuntural en Francia (7). En la referida ley de aplicación de la tasa coyuntural, queda reflejado en su artículo nueve, el texto definitivo que regula el modo de aplicación del coeficiente corrector que estamos considerando (8). Según se desprende del propio articulado: "el margen de referencia obtenido por aplicación de las disposiciones del párrafo I. anterior, será llegado el caso (9): incrementado en una suma igual al 5 por 100 de los salarios inferiores al 120 por 100 del SMIC (10), más las cargas accesorias correspondientes a estos salarios", por lo que cabe decir que refleja el primer tipo de solución que fue aportado por el Grupo de Estudios.

No obstante, y a pesar de la importancia que actualmente está teniendo la política de salarios en la mayoría de los países - afectados por la crisis, no sólo como instrumento antiinflacionista - sino como medio redistributivo, la incidencia que puede tener la política de salarios mínimos en la determinación del margen, no representa un aspecto general de dicha actuación sino un caso particular - junto a otros que se derivan de dicha política económica. Con este motivo resulta conveniente aumentar asimismo el margen de referencia en una cuantía que refleje las cargas sociales o parafiscales y accesorias.

Este proceder ha sido igualmente recogido en la normativa del texto legal (11) que establece la posibilidad de ajustar el -- margen aumentándolo en la cuantía de las cargas fiscales o parafiscales nuevas en relación al ejercicio de referencia.

I. 2. - Ajustes derivados del funcionamiento del mercado.

En lo que concierne a los efectos que sobre el margen - puede ocasionar el comportamiento del mercado, las consideraciones han sido también varias y se han resaltado determinados aspectos que pueden afectar en mayor medida al excedente inflacionista. En este sentido, el legislador ha mostrado especial atención por el tratamiento que debe darse a un conjunto de supuestos para evitar - que la valoración o variaciones de precios que pueden darse en el - mercado afecten de una forma indeseable al margen.

Este ha sido el espíritu de una enmienda introducida por el Senado francés al proyecto de ley (12) y que fue aceptada en el --

texto legal definitivo (13). En la citada ley queda previsto que el margen de referencia pueda ser aumentado o reducido de la variación, que con relación al ejercicio de referencia, guarda la provisión que haya hecho la empresa para compensar las fluctuaciones que experimentan las cotizaciones incluidas en el balance de la empresa. Asimismo, y siguiendo la misma línea de actuación, la ley establece que el margen puede igualmente ser aumentado o reducido en la variación, en relación al ejercicio de referencia, de las pérdidas que la empresa pueda registrar debido a los créditos deudados por sus clientes y que no son reembolsados, con excepción de aquéllos que provengan de negocios relacionados con las exportaciones.

Por otro lado, continúa la ley, cualquiera que sea el origen del déficit que tenga la empresa, el margen de referencia puede ser ajustado aumentándolo en la cuantía de la pérdida de explotación del ejercicio considerado. Este punto ha llevado a los expertos a considerar los posibles efectos negativos que podrían derivarse de tal actuación, por cuanto, en la medida que una empresa deficitaria pueda aumentar su margen de referencia en dicha cuantía y en consecuencia, vea reducirse su excedente inflacionista que constituye la base de la exacción, si la empresa emprende una actuación que comporte una disminución de dicho déficit y en definitiva un saneamiento de su actuación económica, su comportamiento irá acompañado probablemente de un aumento de margen, aumento que sería penalizado precisamente cuando la entidad emprende una gestión más racional y un comportamiento más acorde con un criterio de eficacia. Todo lo contrario que ocurre cuando la gestión empresarial es mala y origina déficits de explotación ya que en este caso la empresa se ve favorecida por los aumentos que se verifican

en el margen de referencia y por la disminución que esto conlleva en el exceso de margen. Se trata de una situación en la que se premia la mala actuación empresarial y se grava toda actuación que -- implique un cambio de actitud dirigida a sanear el propio ente productivo.

Estos posibles efectos que puede originar este tipo de - ajuste debido a los déficits en que incurren los distintos agentes -- productivos, ha movido a que la ley definitiva que regula la exacción no haya admitido la propuesta del Senado, consistente en que el ajuste o corrección en el margen de referencia por el concepto que estamos considerando, no se llevase a cabo sólo en función del déficit - del ejercicio en que se exigiese la tasa sino de todos los déficits anteriores.

El texto definitivo aprobado el 30 de diciembre de 1974, ha reformado esta propuesta y al objeto de minimizar los efectos no deseados que se producen cuando practicamos este tipo de ajuste, ha establecido que, el aumento del margen de referencia se hará en la cuantía de la pérdida de explotación del ejercicio de referencia con el límite del déficit fiscal para ese ejercicio. Sin embargo, si duran te ese período la empresa se ha provisto de fondos para créditos dudosos cuya pérdida definitiva en el curso del ejercicio de la exacción, pone en juego el coeficiente previsto para ajustar los incrementos - de productividad, la pérdida de explotación se reducirá en el mon-- tante de las provisiones constituidas.

No obstante, y con la finalidad de evitar que una actua-- ción de este tipo penalice a aquellas empresas que emprenden una - gestión dirigida a reducir sus anteriores déficits de explotación, se ha planteado la posibilidad a nivel de grupos de trabajo, de estable-

cer un coeficiente corrector que tenga por objeto, no el penalizar a las empresas que se esfuerzan en reducir sus pérdidas de explotación, (como ocurre con el ajuste anteriormente propuesto) sino que en virtud del aumento de margen que supone la puesta en práctica de una política encaminada a reequilibrar la situación económica de cada entidad productiva, el ajuste se lleve a cabo en el margen del ejercicio en que se exige la tasa, minorando éste en una suma igual a las pérdidas contables de explotación contenidas en el ejercicio -- precedente, sin que el montante de la deducción pueda exceder el -- déficit fiscal de este ejercicio (14).

En principio, los resultados parecen coincidir sustan-- cialmente con los obtenidos cuando el ajuste se practica en el margen de referencia, puesto que si en éste se lleva a cabo aumentándolo en la cuantía correspondiente a las pérdidas de explotación y en -- aquél reduciendo el margen del ejercicio en que se exige la tasa en dicha cuantía, la diferencia existente entre el excedente inflacionis-- ta que constituye la base de la exacción, será igual tanto si el coefi-- ciente corrector se aplica en un sentido o n otro de los indicados. No existe ninguna diferencia en calcular el exceso de margen, dedu-- ciendo del margen del ejercicio correspondiente a la tasa, previa-- mente minorado por las pérdidas de explotación, el margen de refe-- rencia, que obtenerlo a través de la diferencia entre el margen del ejercicio de la exacción y el margen de referencia aumentando en la cuantía correspondiente a los déficits obtenidos por la empresa. En el primer caso lo que se hace es disminuir el minuendo (margen del ejercicio en que se exige la tasa) permaneciendo constante el sustraen-- do (margen de referencia), mientras que en el segundo lo que se hace es mantener constante el minuendo (margen del ejercicio en que se - aplica la tasa) aumentando el sustraendo (margen de referencia). Pa

ra ambos supuestos el exceso de margen viene a ser el mismo puesto que los ajustes practicados en uno u otro sentido vienen a producirnos la misma cifra representativa del excedente inflacionista de la empresa (15). Las únicas particularidades que surgen son de orden psicológico en cuanto que parece preferible conocer cuál es el -- margen en cada período y por lo tanto el exceso que se ha producido con relación al período anterior que partir de márgenes ajustados en ejercicios anteriores para la determinación del excedente inflacionista. En lo demás, todo resulta semejante hasta tal punto que si bien en la ley el coeficiente corrector se aplica al margen de referencia aumentándolo, el propio Ministerio de Economía y Finanzas de Francia ha establecido entre las distintas publicaciones que ha lanzado para conocimiento y difusión de la exacción, la posibilidad de que tal -- tipo de ajuste se lleve a cabo minorando el margen del ejercicio de aplicación de la tasa (16).

I. 3. - A modo de conclusión:

De lo expuesto hasta aquí y a modo de resumen, bajo la denominación de "otras correcciones", hemos incluido un conjunto -- de supuestos que por su influencia sobre la determinación del exceso de margen, que es en definitiva el concepto que queremos cuantificar y delimitar siguiendo la propia filosofía de la tasa coyuntural, es necesario considerar y proceder a su ajuste o corrección puesto que pueden alterar el excedente inflacionista sin que se traduzca en una elevación de los precios finales, o sin que pueda hacerse responsable -- por ello a las empresas. Estas correcciones las hemos clasificado -- según procedieran de las autoridades o del mercado, por lo que he--

mos separado los dos grupos de efectos en el presente capítulo. Pero también cabe realizar una clasificación en el sentido de distinguir aquel tipo de correcciones que son positivas, por cuanto suponen un aumento del margen, de aquellas otras que son positivas o negativas según proceda incrementarlo o reducirlo. Esta clasificación nos lleva a incluir dentro de cada apartado los siguientes supuestos:

A) Correcciones positivas: Como hemos indicado anteriormente, se les llama así a aquel tipo de ajustes que se aplican aumentando el margen correspondiente, por lo que si se trata del margen de referencia su efecto inducido será el provocar una reducción del exceso de margen o base de la exacción. Por el contrario, si estas correcciones positivas se aplican al margen del ejercicio de la tasa su efecto será un mayor excedente de margen y por tanto, un aumento de la base.

Dentro de este tipo de correcciones podemos incluir:

A. 1. Aquéllas que para no penalizar el esfuerzo de las empresas que habiendo experimentado pérdidas y por lo tanto obtenido déficits de explotación en el ejercicio anterior, restablecen su situación realizando un fuerte crecimiento de margen. En este caso el ajuste se realiza aumentando el margen de referencia en la cantidad correspondiente a las pérdidas de explotación. Por tanto, las empresas que hayan sufrido pérdidas durante el ejercicio anterior a la exacción y que restablezcan su situación de manera que puede aparecer un crecimiento de los márgenes muy superior a la media sin haber mostrado un comportamiento inflacionista, serán objeto de una corrección objetiva tal y como se ha venido exponiendo.

A. 2. En segundo lugar, podemos incluir entre las correcciones positivas, aquéllas que para tener en cuenta los aumentos rápidos de ciertos salarios mínimos impuestos por la política gubernamental, se ajusta el margen de referencia en una cuantía resultante de aplicar un porcentaje establecido sobre la proporción que representan estos salarios en relación a la media o a la totalidad, añadiéndose dicho resultado al margen estipulado.

Se trata pues, de aquellos casos en que, la política económica de aumento prioritario de los salarios mínimos considerado para satisfacer un nivel digno de vida, suponga un aumento de la masa salarial total más fuerte en las empresas donde las remuneraciones están muy próximas al salario mínimo. En este supuesto resulta deseable que este conjunto de empresas, que para seguir subsistiendo en el mercado deban incrementar sus márgenes más rápidamente que la media, sean gravadas menos que las demás o en el peor de los casos igualmente, para lo cual se hace preciso aplicarles un coeficiente corrector al objeto de salvar este inconveniente. Este ajuste como ya se ha indicado en este mismo capítulo, se practica en el margen de referencia aumentando éste en el porcentaje pertinente.

A. 3. Por último, y dentro de este apartado de correcciones positivas, podemos asimismo incluir todo el conjunto de ajustes que se llevan a cabo con motivo de las cargas sociales y parafiscales nuevas que son exigidas a la empresa en el nuevo ejercicio en relación al período anterior. Estas cargas si no fuesen corregidas convenientemente representarían un aumento de la base de la exacción que no debería ser gravada, por tanto, resulta necesaria su corrección al objeto de delimitar el exceso de margen sujeto a la tasa.

B) Correcciones positivas o negativas. Dentro de este apartado incluimos aquellos tipos de ajustes que por su carácter pueden consistir en un aumento del margen de referencia o bien en una disminución, de ahí que puedan ser catalogados como positivos o negativos.

Dentro del conjunto de supuestos que hemos estudiado en el presente capítulo, tienen esta consideración:

B. 1. Aquellas correcciones que se llevan a cabo en el margen de referencia aumentándolo o reduciéndolo según los casos, con motivo de las variaciones que tienen lugar con relación al ejercicio precedente, en las provisiones que para fluctuaciones en los precios de toda clase de bienes estén inscritos o estipulados en el balance de la empresa. El carácter positivo o negativo en su caso vendrá determinado por el signo que tengan tales fluctuaciones en el mercado, y

B. 2. Igualmente cabe practicar una corrección positiva o negativa, cuando se trata de ajustar el margen de referencia de las variaciones habidas con relación a éste, en las pérdidas registradas con motivo de créditos no pagados por los clientes, excepto cuando provienen de operaciones relacionadas con la exportación.

Visto esto, ha quedado expuesta una visión de aquellos otros supuestos que han sido objeto de corrección con ocasión del cálculo del exceso de margen sujeto a la tasa (17). Con la pretensión de ofrecer una visión global de cómo se aplican finalmente todos estos ajustes a la hora de determinar la base que será sometida a la

exacción, conviene resumir lo dicho hasta aquí para pasar posteriormente a la exposición de un ejemplo cifrado en un anexo de este capítulo.

Puede decirse que la tasa coyuntural recae sobre el exceso de margen o excedente inflacionista definido como la diferencia existente entre el margen obtenido por la empresa al final del ejercicio en que se exige la tasa y el margen obtenido al final del ejercicio anterior o margen de referencia (18). Una vez delimitados los distintos elementos que intervienen en la formación del margen y en consecuencia en su determinación, resulta necesario practicar una serie de ajustes correctores al objeto de aislar aquellos componentes que habiendo influido en el margen empresarial no afectan a los precios finales o que afectándolos no cabe culpar por ello a la empresa. Por este motivo, el margen de referencia experimenta ciertas variaciones antes de alcanzar su valor final. Así pues, el margen de referencia se modifica por medio de la aplicación de porcentajes destinados a tener en cuenta la variación de ciertos supuestos como son, los medios de producción de la empresa, las evoluciones de las ganancias de productividad, la evolución previsible de los precios y otras correcciones.

1. - Para tener en cuenta la variación experimentada por los factores de producción de la empresa, el margen de referencia se modifica en más o en menos, por aplicación del porcentaje de variación de los medios de producción.

- a) El porcentaje de variación de los medios de producción será igual a la suma ponderada de los porcentajes de variación del empleo de trabajo y de los bienes de capital fijo, ajustándose dicha ponderación proporcional-

mente a la importancia relativa de los gastos de personal y de las amortizaciones en el curso del ejercicio de la exacción (19).

b) El coeficiente de variación del factor trabajo se obtiene comparando el número de horas de trabajo, corregido dicho coeficiente por un porcentaje de ponderación que refleje la evolución de las distintas cualificaciones existentes en la empresa, en el ejercicio de la exacción y en el ejercicio de referencia.

c) El coeficiente de variación del factor capital se obtiene comparando los valores brutos contables de las inmovilizaciones amortizables constatadas al cierre del ejercicio de la exacción con las que se han constatado al cierre del ejercicio de referencia.

2. - Para tener en cuenta la evolución previsible de los aumentos medios de productividad, el margen obtenido tras los ajustes anteriores, se incrementará en un porcentaje fijado anualmente que refleje las ganancias medias de productividad obtenidas por las empresas (20).

3. - Para tener en cuenta la evolución previsible de los precios, el margen obtenido por aplicación de los coeficientes correctores anteriores se incrementará en otro porcentaje que refleje la subida de los precios en el período (21).

4. - El margen de referencia obtenido por aplicación de las disposiciones y coeficientes anteriores será, llegado el caso, -

ajustado por "otras correcciones" de forma que puede ser:

- a) Incrementado o reducido en la variación, de la provisión para la fluctuación de las cotizaciones incluídas en el balance de la empresa.
- b) Incrementado o reducido en la variación, de las pérdidas registradas por razón de los créditos detentados sobre -- clientes, con excepción de los que prevengan de asuntos relacionados con la exportación,
- c) Incrementado en una suma igual a la cantidad resultante de aplicar, sobre los salarios que son catalogados como bajos, un porcentaje fijado por las autoridades (22).
- d) Aumentado en la cuantía de la pérdida de explotación del ejercicio de referencia sin rebasar el límite fiscal de -- ese ejercicio. Sin embargo, si durante ese ejercicio la -- empresa se ha provisto de fondos para créditos dudosos cuyas pérdidas definitivas en el curso del ejercicio de -- la exacción pone en juego el coeficiente expuesto en el -- apartado b), la pérdida de explotación se reducirá en el montante de las provisiones constituídas, y
- e) Incrementado en la cuantía de las cargas fiscales o para- fiscales nuevas en relación al ejercicio de referencia.



II. - FORMULACION MATEMATICA DE DETERMINACION DEL EXCESO DE MARGEN.

Una vez practicadas estas correcciones estamos en condiciones de aplicar el tipo correspondiente a la base obtenida y obtener la cuantía recaudada en concepto de tasa coyuntural.

Toda esta exposición que hemos venido haciendo a lo largo del presente capítulo y de los dos anteriores puede refundirse en una formulación matemática que muestra de una forma directa de qué manera podría obtenerse el importe total de la exacción para cada empresa sujeta a ella. Lo que ocurre es que, según adoptemos unas directrices u otras en la aplicación de los coeficientes correctores, llegaremos a uno u otro tipo de expresión matemática representativa del camino a seguir para su liquidación.

En este sentido, han sido significativas las formulaciones expuestas en el proyecto de aplicación del prélèvement conjoncturel en Francia y presentada al Senado (23), y la adoptada en el texto definitivo una vez practicadas las oportunas correcciones (24).

La fórmula procedente de los informes que fueron presentados por los distintos grupos de trabajo y comisiones al Senado francés adopta la siguiente forma:

$$P = t. \left[M_1 \left(1 - \frac{E_1}{C_1} \right) - M_0 \left(1 - \frac{E_0}{C_0} \right) \left(T + \frac{H_1}{H_0} \cdot \frac{S_1}{A_1 + S_1} + \frac{I'_1}{I'_0} \cdot \frac{A_1}{A_1 + S_1} \right) - R \right] \quad \text{siendo:}$$

- P = tasa coyuntural
 t = tipo de gravamen o tipo de exacción
 M_1 = margen del ejercicio de la tasa
 M_0 = margen del ejercicio de referencia o margen de referencia
 E_1 = exportaciones del ejercicio de la tasa
 C_1 = cifra de negocios o volumen de ventas total en el ejercicio de la tasa.
 E_0 = exportaciones en el ejercicio de referencia
 C_0 = cifra de negocios o volumen de ventas total en el ejercicio de referencia.
 T = coeficiente corrector global que incluye los ajustes debidos a las ganancias medias de productividad y a la subida previsible en el nivel de los precios.
 H_1 = número de horas de trabajo en el ejercicio de la tasa
 H_0 = número de horas de trabajo en el ejercicio de referencia
 S_1 = gastos de personal en el ejercicio de la tasa
 A_1 = amortizaciones en el ejercicio de la tasa
 I_1 = inmobilizaciones netas en el ejercicio de la tasa
 I_0 = inmobilizaciones netas en el ejercicio de referencia
 R = pérdidas de explotación

Como puede comprobarse, con la presente fórmula, la cuantía recaudada por concepto de tasa coyuntural se obtiene tras - aplicar el tipo (t) a la base (que es la parte incluida entre corchetes) previamente corregida por exportaciones, aumento de medios de producción, ganancias de productividad, subida de precios y pérdidas - de explotación.

Sin embargo, las modificaciones introducidas por los -- dos cámaras en el vecino país, dieron forma a un texto legal que sin

variar sustancialmente el proyecto que fue presentado a las mismas, sí aportó ligeras modificaciones que dieron luz a la fórmula definitiva con que se aplicó la determinación de la exacción (25).

Esta fórmula reviste la siguiente forma:

$$P = t \left[M_1 \left(1 - \frac{E_1}{C_1} \right) - \left[M_0 \left(1 - \frac{E_0}{C_0} \right) + \left(\frac{KH_1}{H_0} \cdot \frac{S_1}{A_1 + S_1} + \frac{I_1}{I_0} \cdot \frac{A_1}{A_1 + S_1} \right) \left(1 + T \right) + \Delta L + \Delta G + x\%M + P + C \right] \right] \text{ siendo,}$$

HK = número de horas de trabajo del ejercicio de la tasa modificada por el coeficiente de evolución de las cualificaciones en las empresas.

I_1 = inmobilizaciones brutas en el ejercicio de la tasa

I_0 = inmobilizaciones brutas en el ejercicio de referencia

ΔL = variación de la provisión por fluctuaciones en curso

ΔG = variaciones de las pérdidas sobre clientes exceptuados las correspondientes a exportaciones

$x\%M$ = porcentaje aplicado sobre el conjunto de salarios que se estiman están por debajo de los considerados como mínimos (26).

P = pérdidas de explotación del ejercicio de referencia menores que el déficit fiscal

C = conjunto de cargas fiscales, parafiscales y sociales nuevas

Así pues, esta segunda exposición se acerca concretamente al contenido de los artículos 9 y 10 de la ley francesa de -- aplicación de la tasa coyuntural, puesto que como puede comprobarse, el cálculo del excedente inflacionista va precedido de los correspondientes ajustes correctores en lo que concierne a:

a) Corregir el exceso de margen del volumen que representan las exportaciones en relación a las ventas totales efectuadas por las empresas:

$$M_1 \left(1 - \frac{E_1}{C_1} \right) - M_0 \left(1 - \frac{E_0}{C_0} \right)$$

b) El aumento de los medios de producción, trabajo y capital, ponderados según la importancia de los gastos de personal y amortizaciones en el ejercicio de la tasa, y corregido aquél por un coeficiente que tenga en cuenta las distintas cualificaciones laborales de la empresa.

El coeficiente que se aplica es un coeficiente global obtenido de la suma de los correspondientes al factor trabajo y al factor capital:

$$\left(\frac{KH_1}{H_0} + \frac{S_1}{A_1 + S_1} + \frac{I_1}{I_0} + \frac{A_1}{A_1 + S_1} \right)$$

c) Ajustar el margen con un porcentaje global que incluye el correspondiente a las ganancias medias de productividad y a la subida previsible de los precios:

$$(1 + T)$$

d) A las variaciones sufridas por las provisiones hechas para regular las fluctuaciones de precios y valores habidos en curso:

$$\left(\begin{array}{c} + \\ - \end{array} \Delta L \right)$$

e) A las variaciones sufridas por las pérdidas constatadas sobre los clientes, excepto cuando se refieran a negocios con el exterior:

$$\left(\begin{array}{c} + \\ - \end{array} \Delta G \right)$$

f) A la política de salarios mínimos para evitar que las empresas que aumentan su margen por verse obligadas a aceptarla, se vean penalizadas en mayor cuantía que las restantes:

$$\left(x\%M \right)$$

g) Para ajustar las pérdidas de explotación sufridas en el ejercicio de referencia siempre y cuando no sobrepase el límite establecido por el déficit fiscal : $\left(P \right)$

h) Y por último, corrigiendo el margen del conjunto de - cargas sociales, fiscales y parafiscales que actúan sobre el margen, pero que no es responsable la empresa : $\left(C \right)$

Con esto damos por finalizada la parte correspondiente a los problemas y soluciones que se han ido instrumentando para determinar la base de la tasa coyuntural o excedente inflacionista, por lo que damos por concluida esta parte del presente trabajo.

ANEXO AL CAPÍTULO 8

El ejemplo numérico que vamos a exponer, permitirá ilustrar con mayor precisión y de una forma más clara el mecanismo de liquidación de la tasa coyuntural. Para ello, vamos a partir de unos supuestos teóricos referidos a una empresa cualquiera en la que se dan los siguientes datos y circunstancias.

Sea una empresa que emplea un volumen de trabajadores determinado y realiza en el ejercicio en curso o de aplicación de la tasa coyuntural, una cifra de negocios de 25.280.000 unidades monetarias y que por tanto queda sujeta al pago de la exacción por rebasar este límite de volumen de ventas como veremos en un capítulo posterior.

Los datos necesarios para calcular el margen del ejercicio de la tasa y el margen del ejercicio de referencia se obtienen de las cuentas de explotación de la empresa y de la de pérdidas y ganancias junto a las declaraciones fiscales hechas por la empresa con motivo del pago de sus impuestos.

Estos datos extraídos de estos documentos contables son los siguientes:

	(período n-1) ejercicio de referencia.	(período n) ejercicio de la tasa.
Ventas y otros productos excluidas las tasas	16.760.000 u.	25.280.000 u.
Exportaciones	3.350.000 u.	6.320.000 u.

	(período n-1) ejercicio de re- ferencia.	(período n) ejercicio de la tasa
Stocks al cierre del ejercicio...	3.740.000 u.	4.460.000 u.
Stocks al principio del ejercicio	3.500.000 u.	3.740.000 u.
Compras de materias primas y mercancías	8.840.000 u.	11.590.000 u.
Impuestos y tasas que no recaen sobre el volumen de ventas	120.000 u.	140.000 u.
Trabajos, suministros y servi- cios exteriores	1.120.000 u.	1.540.000 u.
Transportes y desplazamientos.	450.000 u.	600.000 u.
Gastos diversos de gestión	260.000 u.	300.000 u.
Gastos financieros	120.000 u.	180.000 u.

Hasta aquí hemos extraído el conjunto de información necesaria para determinar el margen tanto en el período (n) o del ejercicio de la tasa, como en el período anterior, (n-1), o ejercicio de referencia, tal y como expusimos en el capítulo en el que se definía el concepto de margen y se desarrollaban las partidas que intervenían en su cálculo. Estas partidas son las reseñadas, por lo que estamos en condiciones de calcular su valor tanto para el período de la exacción como para el período de referencia.

Por otra parte, no basta con la información extraída anteriormente, sino que al objeto de practicar las oportunas correcciones en el margen de referencia, tanto en concepto de ganancias medias de productividad, como de incremento físico de los factores de producción, como debido a los aumentos previsibles en los precios y

demás correcciones, es preciso disponer de otro conjunto de datos obtenidos asimismo de los distintos documentos contables de la empresa, así como de sus declaraciones fiscales, que nos permitan -- practicar los correspondientes ajustes.

Esta información se refiere al conocimiento de los siguientes puntos:

	(período n-1) ejercicio de referencia.	(período n) ejercicio de la tasa
Número de horas de trabajo...	460.000	520.000
Montante bruto del inmovilizado o capital fijo amortizable en el balance de cierre	2.580.000 u.	3.080.000 u.
Gastos de personal (comprendidas las cargas sociales) en el ejercicio de la tasa coyuntural.	----	6.300.000 u.
Dotaciones en el ejercicio de la tasa a las cuentas de amortización	----	700.000 u.
Provisión para las fluctuaciones en curso, en el balance de cierre	130.000 u.	145.000 u.
Pérdidas de créditos sobre -- clientes dentro del país	12.000 u.	42.000 u.
Montante de salarios inferiores al salario mínimo interprofesional y de las cargas accesorias a estos salarios, pagados en el curso del ejercicio de la tasa ..	----	800.000 u.
Pérdidas de explotación sufridas en el curso del ejercicio de referencia	85.000 u.	----

Una vez que disponemos de la información necesaria para poder calcular los distintos coeficientes correctores que ajustarán el margen, estamos en condiciones de determinar el valor del margen en el ejercicio de la tasa y en el ejercicio de referencia.

1. Determinación del margen del período de la tasa y del margen de referencia.

	margen del período (n-1) o (margen de referencia)	margen del pe- ríodo (n) o mar- gen del ejerci- cio de la tasa
Ventas y otros productos ex- cluídas las tasas	16.760.000 u.	25.280.000 u.
Stocks al cierre del ejercicio .	3.740.000 u.	4.460.000 u.
TOTAL A.	20.500.000 u.	29.740.000 u.
Stocks al principio del ejerci- cio	3.500.000 u.	3.740.000 u.
Compras de materias primas y mercancías	8.840.000 u.	11.590.000 u.
Impuestos y tasas que no re- caen sobre el volumen de ven- tas	120.000 u.	140.000 u.
Trabajos, suministros y servi- cios al exterior	1.120.000 u.	1.540.000 u.
Transportes y desplazamientos	460.000 u.	600.000 u.
Gastos diversos de gestión	260.000 u.	300.000 u.
Gastos financieros	120.000 u.	180.000 u.
TOTAL B.	14.420.000 u.	18.090.000 u.

	margen del período (n-1) o (margen de referencia)	margen del pe- ríodo (n) o mar- gen del ejerci- cio de la tasa
Margen total TOTAL C. = TOTAL A - TOTAL B...	6.080.000 u.	11.650.000 u.
Proporción de las exportacio- nes en el volumen de ventas - total	$\frac{3.350}{16.760} = 20\%$	$\frac{6.320}{25.280} = 25\%$
Disminución del margen en la proporción correspondiente a las exportaciones TOTAL D.	$6.080.000 \times 20\% = 1.216.000 \text{ u.}$	$11.650.000 \times 25\% = 2.912.500 \text{ u.}$
Margen disminuído en la par- te correspondiente al porcen- taje de las exportaciones. ---		
TOTAL E. = TOTAL C - - TOTAL D.	4.864.000 u.	8.737.500 u.

Hemos pues calculado los valores respectivos del mar-
gen en el ejercicio de la tasa y del margen de referencia, restando
el montante correspondiente a las partidas que conforman el TOTAL
A. del correspondiente a las partidas que conforman el TOTAL B. y
corregida (disminuída) la cuantía que representa la relación que --
guardan las exportaciones respecto al volumen total de ventas de la
empresa, con lo que hemos llegado a los valores de 4.864.000 unida-
des que representan el margen en el ejercicio de referencia y - - - -
8.737.500 unidades, que es el margen en el ejercicio de la tasa.

El porcentaje en que se han corregido ambos márgenes
debido a las exportaciones, 20 por 100 y 25 por 100, respectivamen-

te, se obtiene a través de la relación que guardan las exportaciones para ambos períodos, 3.350.000 unidades y 6.320.000 unidades, respectivamente, con el total de las ventas efectuadas por la empresa en ambos períodos, 16.760.000 unidades y 25.280.000 unidades, respectivamente.

Una vez que hemos llegado a los sendos valores del -- margen, dados por el TOTAL E., vamos a aplicar los pertinentes coeficientes correctores en concepto de aumentos de los medios -- productivos, ganancias de productividad y elevación de los precios, así como los que hemos incluido bajo la denominación de "otras correcciones". Para ello será necesario calcular previamente cuál -- es el valor de cada uno de ellos.

2. Correcciones aplicadas al margen de referencia: 4.864.000 u.

	Valor de los coeficientes correctores
I. Correcciones para tener en cuenta la <u>varia</u> <u>ción</u> de los factores de producción:	
I. 1. Porcentaje de variación del factor <u>tra</u> <u>bajo</u> :	
$\frac{520.000 - 460.000}{460.000} = 13,04\%$	
I. 2. Porcentaje de variación del factor <u>ca</u> <u>pital</u> :	
$\frac{3.080.000 - 2.580.000}{2.580.000} = 19,37\%$	

	Valor de los coe- ficientes correctores
<p>I. 3. Ponderación de estos porcentajes en función de la importancia relativa de los gastos de personal y de las amortizaciones en el período (n):</p> <p>- Gastos de personal:</p> $\frac{6.300.000}{6.300.000 + 700.000} = \frac{9}{10}$ <p>- Amortizaciones:</p> $\frac{700.000}{6.300.000 + 700.000} = \frac{1}{10}$ <p>I. 4. Porcentaje de variación de los factores de producción:</p> $(13,04,0,9) + (19,37,0,1) = 13,67\%$ <p>I. 5. Aumento del margen de referencia:</p> $4.864.000 \cdot 13,67\% = 664.908 \dots$	<p>‡ 664.908 u.</p>
<p>II. Correcciones para tener en cuenta la - evolución previsible de las ganancias - medias de productividad y de la evolución previsible de los precios.</p> <p>II. 1. Porcentaje global de ajuste fijado por las autoridades económicas - para el período (n): 13%.</p> <p>II. 2. Aumento en el margen de referencia modificado anteriormente por la corrección correspondiente al - aumento de los factores productivos:</p> $(4.864.000 + 664.908) \cdot 13\% = 718.758$	<p>‡ 718.758 u.</p>

	Valor de los coe- ficientes correctores
III. Correcciones debidas al aumento en el período (n) con relación al período(n-1) de las provisiones para fluctuaciones en curso: $145.000 - 130.000 = 15.000 \dots\dots$	+ 15.000 u.
IV. Correcciones debidas al aumento en el período (n) con relación al período(n-1) del montante de pérdidas de créditos - sobre clientes dentro del país: $42.000 - 12.000 = 30.000 \dots\dots\dots$	+ 30.000 u.
V. Corrección debida al porcentaje fijado por las autoridades, que representan - los salarios bajos en relación a los salarios mínimos, cargas accesorias y - otros salarios, pagados en el curso del ejercicio de la tasa: V.1. Porcentaje fijado por las autoridades económicas: 5% V.2. Montante de los salarios inferiores al salario mínimo interprofesional y de las cargas accesorias y otros salarios, pagados en el curso del - ejercicio de la tasa: 800.000 u. V.3. Aumento del margen de referencia: $800.000 \cdot 5\% = 40.000 \dots\dots\dots$	+ 40.000
VI. Correcciones debidas a las pérdidas de explotación sufridas en el curso del ejercicio de referencia (n-1)	+ 85.000 u.
TOTAL DE LAS CORRECCIONES F....	1.553.666

Calculadas todas las correcciones habidas en el margen de referencia, tal y como se ha ido exponiendo, no nos queda en este proceso liquidatorio de la tasa coyuntural más que dos etapas para calcular el valor final de la exacción, que son: determinar el valor del margen de referencia corregido de los correspondientes ajustes, y hallar por último el valor de la tasa coyuntural. Esto es lo -- que vamos a transcribir seguidamente al considerar las etapas 3, y 4.

3. Margen de referencia corregido

$$\begin{aligned}\text{Margen de referencia corregido} &= \text{TOTAL E.} + \text{TOTAL F} = \\ &= 4.864.000 \text{ u.} + 1.553.666 \text{ u.} = 6.417.666 \text{ u.}\end{aligned}$$

4. Cálculo de la tasa coyuntural.

Por último, y una vez que conocemos el valor del margen en el ejercicio de aplicación de la tasa y el valor del margen de referencia corregido, estamos en condiciones de calcular finalmente la base de la exacción o exceso de margen.

- I. Margen del período (n) = 8.737.500 u.
- II. Margen de referencia corregido (período n-1) = 6.417.666 u.
- III. Exceso de margen o excedente inflacionista = (I-II) =
 $= 8.737.500 - 6.417.666 = 2.319.834 \text{ u.}$
- IV. Tipo = 33%
- V. Tasa coyuntural = $2.319.834 \cdot 33\% = 765.545,2 \text{ unidades.}$

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Una exposición explicativa de las distintas causas que están latentes en el proceso inflacionista que están padeciendo la totalidad de las economías occidentales a partir de 1973, puede verse en el Capítulo 1 y 2 del presente trabajo.
- (2) Vid. John K. Galbraith: "The Great Crash, 1929" Houston. -- Mifflin Company. Boston 1961, traducción de Angel Abad. Ed. Seix Barral, S.A. Barcelona 1964.
- (3) Conviene señalar que los crecimientos de margen debidos a ganancias de productividad han sido ajustados previamente a través del coeficiente corrector pertinente.
- (4) Vid. Rapport du Groupe d'étude institue par arrêté du 1 juillet 1974. (Informe Chavanon) publicado en el Bulletin nº 22. Sénat. Cinquième legislature. 1974-75.
- (5) Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement - conjoncturel, publicada en el Journal Officiel de la Republique - Française, du 3 janvier 1975.
- (6) Este coeficiente corrector ha sido fijado para el caso de Francia en un 5% de los salarios inferiores al 120% del S.M.I.C. (salario mínimo interprofesional). Ver: Le prélèvement conjoncturel. Direction de la Prevision. Division des Etudes Fiscales, - - - - nº 082/D, E. F. 13 janvier 1975.

- (7) Una enmienda de origen comunista dirigida a excluir la totalidad de los salarios del campo de aplicación de la tasa coyuntural, fue rechazada por la Asamblea Nacional.
- (8) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. artículo 9-II-c, publicado en el Journal Officiel de la République Française, 3 janvier 1975.
- (9) Estas disposiciones del párrafo I anterior, se refieren a las contenidas en el artículo 9 de la ley n° 74-1169 de 1974 de aplicación de la tasa coyuntural en Francia, y que dicen: "el margen de referencia se modifica, como se indica a continuación, por medio de aplicación de porcentajes destinados a tener en cuenta la variación de los medios de producción de la empresa, la evolución de los incrementos medios de productividad y la evolución previsible de los precios".
- (10) Salario mínimo interprofesional.
- (11) Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974... artículo 9-II-e
- (12) Vid. Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises, présenté au nom de M. Jacques Chirac par M. Jean-Pierre Fourcade. N° 22. Cinquième législature. Première session du Sénat. 1974-75. Annexe du procès verbal de la séance du 15 octobre 1974.
- (13) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974...

(14) Vid. Un élément de la lutte contre l'inflation: Le projet de loi instituant le prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'information. S.I. Mesures nouvelles. - Direction Générale des Impôts. - Diffusion 10/74/9, pp. 6

(15) Un ejemplo puede resultar ilustrativo de los efectos producidos en ambos casos. Supongamos que partimos de una situación en la cual el margen obtenido por una empresa determinada durante el período de aplicación de la tasa coyuntural sea de 100 unidades mientras que el margen del período anterior o margen de referencia sea de 60 unidades. El déficit de explotación del ejercicio precedente asciende a 10 unidades.

a) Si ajustamos el excedente inflacionista a través de la aplicación del porcentaje corrector (que serían las 10 unidades de pérdidas obtenidas por la empresa) al margen obtenido en el período en que se exige la tasa, tendremos:

exceso de margen = margen del ejercicio de la tasa minorado
por las pérdidas de explotación - margen
de referencia = $[(100-10) - 60] = 90 - 60 =$
 $= 30$ unidades.

b) Si procedemos a ajustar el excedente inflacionista a través del otro procedimiento que aplica el porcentaje corrector al ejercicio de referencia, tendremos que el exceso de margen que obtenemos de esta forma será:

exceso de margen = margen del ejercicio de la tasa - margen de
referencia aumentado por la cuantía correspondiente a las pérdidas de explotación =
 $= [100 - (60 + 10)] = 100 - 70 = 30$ unidades.

- (16) Vid. Un élément de la lutte contre l'inflation: Le prélèvement conjoncturel. Service de l'information. Ministère de l'Economie et des Finances. - Direction Générale des Impôts. Diffusion 11/74/9.
- (17) Una exposición de cuáles son estos supuestos que bajo el nombre "otras correcciones", han sido objeto de ajuste en la aplicación de la tasa coyuntural en Francia, puede encontrarse en: Le prélèvement conjoncturel. Direction de la Prevision. Division des Etudes Fiscales. JYN/I.D. nº 082/D.E.F. Ministère de l'Economie et des Finances. 13 janvier 1977
- (18) La delimitación de este concepto según la modalidad definitiva que ha adoptado en Francia puede verse en la Loi nº 74/1169 - du 30 décembre 1974, artículo 5.I.1., publicada en el Journal Officiel de la Republique Française du 3 janvier 1975
- (19) El tomar los gastos de personal y las amortizaciones como factores representativos de las ponderaciones del factor trabajo y capital se debe a que por regla general, son los dos elementos que mejor reflejan la importancia relativa que tiene cada uno de ellos en el proceso productivo.
- (20) Este porcentaje según se desprende del artículo 9.I.b. de la Loi nº 74-1169 que establece la tasa coyuntural en Francia, será fijado anualmente por la Ley y en el caso en que los incrementos de productividad de la empresa superen esos incrementos medios, podrán obtener la exención total o parcial de la tasa alegando que el exceso de margen determinado resulta direc

tamente, en su totalidad o en parte, de circunstancias particulares, de orden económico o jurídico ajenas a la propia gestión de la empresa y que excluyen un comportamiento inflacionista - de la misma.

- (21) Este porcentaje según refleja el artículo 9.I. c del texto legal francés. Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974, es fijado anualmente por ley.
- (22) El valor de este porcentaje fue fijado por la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974, en su artículo 9.II. c, en un 5 por 100 de los salarios inferiores al 120 por 100 del salario mínimo interprofesional S.M.I. C.
- (23) Vid. Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises, enviado a la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission spéciale dans les conditions prévues par le Règlement. Sénat. Première session ordinaire. 1974-75, 15 octobre 1974.
- (24) Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974, instituant un prélèvement conjoncturel. Journal officiel de la République Française. 3 janvier 1975.
- (25) Vid. La mise en oeuvre du prélèvement conjoncturel. D.P. MM. Cortesse, Cazalot et Lallier. Division des Etudes Fiscales. Ministère de l'Economie et des Finances.
- (26) Para el caso particular de Francia este porcentaje se convierte en el 5% de aquellos salarios que están por debajo del 120 por 100 del S.M.I. C.

C A P I T U L O 9

EL CAMPO DE APLICACION DE LA

TASA COYUNTURAL

CAPITULO 9

EL CAMPO DE APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL

- I.- EN TORNO A LA DENOMINACION DE SUJETO PASIVO DE LA EXACCION.
- II. - EL CAMPO DE APLICACION: PROBLEMAS QUE PLANTEA.
- III. - CRITERIOS DE DELIMITACION
- IV. - DISPOSICIONES NORMATIVAS Y MODALIDADES DE - APLICACION.
 - IV. 1. Criterios utilizados
 - IV. 2. Los límites de aplicación de la tasa

EL CAMPO DE APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL

I. - EN TORNO A LA DENOMINACION DE SUJETO PASIVO DE LA EXACCION.

Las condiciones de aplicación de la tasa coyuntural vienen a esquematizar una realidad compleja y a responder sucesivamente a una serie de preguntas referentes a: ¿qué es la tasa coyuntural?, ¿cuándo se aplica?, ¿cómo?, ¿dónde?, etc., de manera que, una delimitación de las condiciones de aplicación nos proporciona una respuesta precisa a cada una de las cuestiones planteadas.

Precisamente, la delimitación del campo de aplicación de la tasa coyuntural, es decir, la definición de las empresas que van a ser sometidas, responde a la interrogante referente a qué tipo de unidades productivas van a ser los sujetos pasivos de la exacción. - En realidad, el término que estamos empleando no es del todo correcto ya que, sólo cabría hacer referencia al mismo, en el caso - de tratarse de una figura impositiva, y cuando nos referimos a la - tasa coyuntural, hemos afirmado reiteradamente que por su configuración y por su propia naturaleza, no se trata de un tributo sino de un instrumento nuevo que pretende hacer frente a la inflación de costes, por lo que no cabe hablar con propiedad de sujeto pasivo cuando aludimos a aquellas empresas que van a ser sometidas a la exacción. En este sentido, y al objeto de hacer un uso correcto de la terminología empleada, hablaremos de empresas sujetas al pago de la exacción cuando nos refiramos a aquellos entes productivos que por cumplir unas determinadas características o encontrarse en unas determinadas condiciones se ven sometidos al pago de la tasa (1).

Esta aseveración, a nuestro modesto entender, se ve corroborada por los siguientes hechos:

a) En primer lugar, sólo puede hablarse de sujeto pasivo cuando hacemos expresa referencia a las personas físicas o jurídicas que se ven obligadas al pago de un tributo, sin embargo, por no revestir la tasa coyuntural tal carácter, no resulta del todo correcto utilizar esta denominación cuando hacemos referencia a aquellas entidades que quedan obligadas a su pago, sino que más bien habrá que referirse a aquellas empresas sometidas al campo de aplicación de la tasa. El sujeto pasivo del impuesto puede definirse como todo aquel sujeto económico que tiene la obligación de contribuir por haber incurrido en un supuesto de hecho al que la ley imputa esa obligación tributaria. Sin embargo, por no tener la exacción coyuntural este carácter tributario, no puede hablarse propiamente de sujeto pasivo que tiene la obligación de contribuir (2).

b) De la misma manera, tampoco puede hablarse en nuestro caso de sujeto pasivo, como aquel sujeto que refleja una capacidad de pago cualquiera que sea su manifestación. En este sentido, conviene recordar que uno de los principios que rigen todo ordenamiento tributario es el de la equidad y la justicia en el reparto de la carga tributaria, y para hacer realidad tal principio se ha venido utilizando como criterio dominante el de la capacidad de pago, de manera que, sólo pueden incurrir potencialmente en el pago de un tributo aquellos entes físicos o jurídicos que reflejen de alguna forma su capacidad contributiva frente a la Hacienda. Pero éste no es el caso en que se encuentra la tasa coyuntural puesto que su finalidad no es detraer recursos de aquellas personas que reflejen una especial

capacidad económica, y por lo tanto, resulte de justicia exigirle su aportación al acervo común. Por el contrario, la tasa coyuntural no toma como móvil para su aplicación los distintos índices, - valores o conceptos que pudieran reflejar de algún modo esta situación de los sujetos a los que se le aplica, sino que tiene como finalidad básica y primordial evitar que se constituyan en causantes directos del proceso inflacionista vía costes, que están padeciendo -- desde 1974 la mayor parte de los países occidentales.

Podría argumentarse que, en alguna medida, algunos impuestos producen efectos positivos en orden a frenar la inflación. - Pensemos en este sentido en aquéllos que debido a sus características de flexibilidad y elasticidad aportan una buena dosis estabilizadora al sistema económico en etapas de desequilibrios (3). Sin embargo, el razonamiento no es válido por cuanto, ni puede decirse -- que un tributo, cualquiera que sea su naturaleza o finalidad, no tiene en cuenta en mayor o menor medida la capacidad de pago de los futuros contribuyentes a la hora de establecerse (cosa que no ocurre cuando se decide implantar la tasa coyuntural como medida antiinflacionista), ni tampoco puede identificarse el papel que juegan los impuestos flexibles en su lucha contra la inflación con el papel que juega la exacción, ya que mientras aquéllos desarrollan sus - efectos dentro de un contexto inflacionista cuando ésta tiene como causa primordial un exceso de demanda, la tasa nace como instrumento de lucha contra la inflación de costes, que como sabemos, -- contiene características y elementos propios en su dinámica claramente diferenciados de la inflación de demanda (4).

Así pues, este segundo argumento que manejamos nos viene a mostrar el carácter diferenciador entre los impuestos y la tasa co

ntural en orden a uno de los principios rectores que condicionan do ordenamiento impositivo, como es el de la equidad, en cuyo cumplimiento se exige la consideración en alguna forma de la capacidad de pago de los sujetos pasivos, de manera que no se puede -- hablar de sujeto pasivo si no muestra una manifestación de dicha capacidad. En tanto que la tasa persigue como finalidad esencial disciplinar el comportamiento de aquellas empresas que reflejan una -- actuación claramente inflacionista con independencia de su capacidad económica, y se dirige a aquellas entidades que rebasan los límites disciplinarios impuestos en lo que al crecimiento de su excedente de margen se refiere, sin tener en cuenta para nada ninguna manifestación de su capacidad económica. En base a estas argumentaciones nos apoyamos para afirmar que no existen criterios válidos para afirmar que existe sujeto pasivo cuando nos referimos al conjunto de empresas que están sometidas al pago de la tasa por cuanto no se les obliga en función de su capacidad económica sino en -- función de su actitud con respecto al alza en los precios.

c) No obstante, podría aducirse en contra de esta aseveración el hecho de que, no todo sujeto pasivo, en el caso de los impuestos indirectos, refleja una capacidad de pago sino que a veces vienen a desempeñar un papel de sustituto que se relaciona directamente con la Administración Tributaria por razones meramente administrativas, pero sin que sean realmente las que están obligadas al pago del impuesto ni sean las que muestran una especial capacidad económica. En estos casos se habla de sujeto pasivo sustituto del contribuyente por lo que podría hacerse extensiva la denominación -- sujetos pasivos a aquellas empresas que están sometidas al pago de la tasa a pesar de no perseguir ésta gravar una manifestación de

renta o riqueza, puesto que como acabamos de decir, no siempre el sujeto pasivo refleja una capacidad de pago.

El argumento puede ser válido en principio, pero personalmente creemos que tampoco constituye una base seria que permita abandonar nuestro criterio en el sentido de no aplicar tal denominación al conjunto de empresas sometidas a la exacción. Y decimos - ésto porque, el concepto de sujeto pasivo sustituto del contribuyente surge para aquellos impuestos que se trasladan desde los sujetos que los pagan y se relacionan directamente con la Hacienda hasta -- los sujetos que realmente lo soportan por ser los verdaderos poseedores de la manifestación de renta, gasto o riqueza que pretende ser gravada. En este sentido, sólo puede hablarse de sujeto pasivo sustituto en aquellas figuras que trasladan la carga, sin embargo, por la propia naturaleza que tiene la tasa, su finalidad es que el pago de la exacción sea soportado en su integridad por aquel grupo de entidades productivas que incrementan sus márgenes por encima de ciertos umbrales establecidos como límites sin que pueda ser trasladada hacia los consumidores finales a través de una subida en los precios (5).

Así pues, tampoco puede sostenerse bajo esta perspectiva la denominación de sujetos pasivos a aquellas empresas o entidades que entran dentro del campo de aplicación de la tasa coyuntural.

II. - EL CAMPO DE APLICACION: PROBLEMAS QUE PLANTEA

Uno de los problemas que mayores controversias ha planteado entre los expertos que han considerado el tema, es el referente a

qué criterios deberían ser manejados para delimitar el ámbito de aplicación de la tasa coyuntural.

Los obstáculos mayores surgen en tanto no se puede establecer un hecho imponible que determine el nacimiento de la obligación al pago, por cuanto, como hemos dicho, la tasa no tiene carácter impositivo. Es preciso pues, establecer unos criterios que determinen qué empresas deberán ser sometidas a la exacción, criterios que habrán de fijarse en función del carácter inflacionista que las empresas representan y que muy probablemente serán distintos según volumen, ramas y sectores industriales.

Pero al margen de estos primeros escalones que obstaculizan el recorrido y solución de este problema, con anterioridad se plantea la necesidad de saber si la tasa coyuntural debería ser una exacción que recayese sobre todas y cada una de las empresas que integran la economía nacional, cualquiera que sea su objeto y tamaño, o por el contrario, sólo debe recaer sobre un grupo determinado que son las que representan en mayor medida el carácter inflacionista que se les imputa.

En realidad, y como ha venido ocurriendo con anteriores cuestiones, las soluciones resultan controvertidas o al menos carentes de exclusividad por cuanto son varios los efectos que se producen y los condicionamientos que se manejan.

Una primera aproximación al tema, exige que, tanto por pura lógica como por estricta justicia, deberían ser la totalidad de los agentes productivos existentes en la economía nacional los que

quedasen sujetos potencialmente al pago de la tasa en cuanto sus respectivos excedentes de margen traspasasen el límite fijado como máximo, rebasado el cual pudieran desencadenarse nuevas corrientes alcistas.

Esta postura parece la más razonable y justa ya que, si el criterio dominante que ha prevalecido a la hora de diseñar este nuevo medio de lucha contra la inflación ha sido el de imputar buena parte de la culpa por las subidas en los precios al comportamiento de las propias empresas que permiten incrementos en sus valores añadidos por encima de los estimados como estrictamente necesarios, parece razonable hacer recaer la carga de la exacción sobre todas y cada una de ellas al margen de su actividad y de su volumen o tamaño.

Ni la lógica ni la equidad aconsejan la exclusión de las empresas menos importantes del campo de aplicación de la tasa coyuntural (6). Al contrario, lo más deseable y apropiado, desde este punto de vista, sería que todas ellas sin excepción quedasen incluidas dentro del mismo convirtiéndose en potenciales sujetos obligados al pago.

Por otro lado, una discriminación a favor de unas y en contra de otras, cualquiera que fuese el criterio utilizado, provocaría grandes problemas de fraude en el sentido de que aquellas empresas que legalmente quedaran sujetas a la exacción provocarían cualquier tipo de relación con aquellas otras que hubiesen quedado exentas al objeto de trasladar sus crecimientos de margen y de este modo, a través de operaciones ficticias o reales, escapar al pago de la tasa.

Una generalización del campo de aplicación evitaría este tipo de -- problemas impidiendo, por un lado, la pérdida de eficacia en la consecución de su objetivo que la tasa persigue, y por otro, las posi-- bles injusticias que tal tipo de fraude llevaría consigo.

Pero si bien resultan claros y tajantes los razonamientos que en favor de la generalidad del campo de aplicación hemos venido dando hasta aquí, surgen vivas diferencias cuando se trata de dilucidar quiénes son dentro del sector productivo los verdaderos artífices de la inflación, y por tanto, los verdaderos obligados al pago de la tasa.

Las posturas son diversas y se mueven desde los autores - que consideran que las condiciones de mercado en que se desenvuelven cada grupo de empresas son radicalmente distintas según su tamaño y sector a aquellos otros que enmarcan todas ellas dentro de - un mismo contexto y uniforman su comportamiento.

Los efectos que se derivan son distintos según partamos de uno u otro supuesto. En efecto, si consideramos que dentro de la -- economía nacional las condiciones en que se desenvuelven las distintas empresas son diferentes, el papel que pueda desempeñar cada - una de ellas en lo que respecta a la dinámica inflacionista será radicalmente distinto y vendrá siempre condicionado por la propia configuración del tipo de mercado en el que se desenvuelven. Así, aquellas unidades productivas que se encuentren inmersas en un mercado competitivo y en donde la concurrencia sea una de las notas caracterizadoras del sector, se verán ostensiblemente limitadas en su actuación de forma que los aumentos de margen que se reflejen en subi

da de los precios finales se verán grandemente condicionados por - la propia competencia si no quiere ver como parte de su demanda es absorbida por otras unidades que ofrecen precios menores. El propio contexto del mercado en que desarrollan su actividad actúa a modo de freno impidiendo que los aumentos de margen se traduzcan en subidas de precios, salvo en casos de estricta necesidad, por una serie de razones que ya hemos considerado en capítulos anteriores como pueden ser; aumento del precio de los inputs, aumento del coste de los factores, crecimientos de productividad, etc.

Bajo estas consideraciones, y que en la mayor parte de las economías occidentales coinciden con lo que se denomina pequeña y mediana empresa, parece razonable abandonar el criterio de generalidad que hemos venido manteniendo anteriormente para inclinarnos por aquel otro que establece la necesidad de incluir dentro del campo de aplicación de la tasa sólo a aquellas empresas que por su tamaño y por el sector o rama en que desarrollan su actividad no responden a las características de un mercado de competencia, sino que actúan en condiciones de monopolio, duopolio u oligopolio de manera que pueden afectar el precio de sus outputs sin que por ello vean desplazarse su demanda hacia otras unidades, y por lo tanto, vean reducidos sus beneficios.

Normalmente este segundo grupo de empresas que escapan a condiciones competitivas de mercado, suelen identificarse con aquellas que por su volumen de ventas y tamaño absorben generalmente toda la demanda de forma que pueden manipular el precio sin el riesgo de ver como se reduce aquélla por absorción de otra empresa. En estas circunstancias, los obstáculos que el propio mercado impone -

con vista a frenar los incrementos de valor añadido que no se correspondan con aumentos reales de producción o que no respondan a causas justificadas, son mínimos. La empresa monopolística u oligopolística se verá en condiciones mucho más favorables que aquellas -- otras que actúan en condiciones competitivas para realizar crecimientos de margen que traslada a los precios finales, y por lo tanto, su tratamiento debe ser distinto por cuanto entraña un verdadero peligro que condiciona la subida de los precios.

Los razonamientos son válidos, sobre todo, en lo que concierne a establecer un tratamiento distinto a las grandes empresas y a las pequeñas y medianas empresas ya que, según lo expuesto, poca culpabilidad cabría imputar a éstas en lo que a su comportamiento inflacionista se refiere, y sí en cambio, cabría hacer responsables directas de los aumentos excesivos de los componentes del valor añadido, a aquellas otras que por su volumen y capacidad se desenvuelven en condiciones no competitivas. Así pues, bajo esta segunda perspectiva, no parece aconsejable generalizar el campo de aplicación de la tasa coyuntural a todo tipo de empresa sino que habría que excluir del mismo a aquéllas que desarrollasen su actividad en condiciones que se asemejen a las de una economía competitiva y por el contrario, reducir el campo de aplicación sólo a aquellas otras que desenvuelven su gestión en un mercado monopolístico u oligopolístico.

Realmente, esta argumentación no deja de ser simplista bajo la perspectiva que la hemos considerado si tenemos en cuenta que la mayor parte de las empresas que actúan bajo condiciones no competitivas revisten el carácter de empresas públicas o servicios públicos en las que los precios son precios públicos o precios políticos --

que no responden a los mismos criterios que las empresas privadas. Bajo esta perspectiva, es evidente que los incrementos producidos en el valor añadido, y en consecuencia, en el margen, no encuentran su justificación en un crecimiento del beneficio vía precios puesto que éstos quedan sometidos a criterios distintos a los del mercado. Por otro lado, tampoco puede afirmarse rotundamente que las empresas que actúan en condiciones más competitivas se vean ajenas a todo protagonismo en el proceso inflacionista, puesto que como se ha comprobado en Francia, gran parte de las catalogadas como pequeñas y medianas empresas han aprovechado los aumentos de precios experimentados en los inputs que utilizan en sus procesos productivos; a saber, materias primas, productos intermedios, etc., para provocar subidas mayores en los precios de sus outputs que las experimentadas en el total de sus costes (7).

En cualquier caso, desde un punto de vista pragmático, -- ninguna de éstas han sido las razones manejadas a la hora de adoptar una decisión final en torno a cuál debería ser el campo de aplicación de la tasa coyuntural en el vecino país. El grupo de estudios (8) ha aconsejado delimitar el ámbito de aplicación de la exacción a las empresas más importantes, no por las razones que hemos venido utilizando, sino porque no sería realista aplicar la tasa, por una parte, a aquellas entidades que a efectos de su liquidación no están en condiciones o están mal preparadas para estudiar la evolución de su margen, y por otra, por razones administrativas y de eficacia en la gestión de la exacción por cuanto la propia Administración se vería desbordada con ello y es preferible limitar el número de deudores en lugar de someter a una multitud de empresas con el consi-

guiente fraude que la falta de control ocasionaría. Estas consideraciones pragmáticas han aconsejado abandonar lo que se consideraba deseable para adoptar lo que se ha estimado como más factible, en el sentido de que, la mayoría de las pequeñas y medianas unidades productivas no están en la mayor parte de los casos en condiciones de poder analizar con precisión los incrementos periódicos que va experimentando su valor añadido, debido a dificultades originadas por carencia de información, documentación y estadísticas como es usual para este tipo de empresas. Al mismo tiempo, la propia Administración no dispone siempre de los elementos efectivos suficientes para conocer el funcionamiento y poder efectuar el control de este conjunto de empresas que por su dimensión y multitud escapan a una cuantificación por parte de las autoridades administrativas.

Finalmente, se ha venido barajando por parte del grupo de trabajo (9), un argumento más en apoyo del criterio pragmático, -- que ha considerado la necesidad de delimitar el campo de aplicación de la tasa sólo a las empresas que alcancen determinadas dimensiones. Siendo la finalidad primordial de la exacción hacer frente a la inflación actual que padecen las economías desarrolladas tras la crisis surgida en octubre de 1973, su objetivo es realmente de carácter más económico que fiscal puesto que no pretende ninguna recaudación sino condicionar una conducta tendente a conseguir la finalidad perseguida. En este sentido, resulta razonable no aplicar la tasa -- más que a aquellas empresas que por su tamaño y dimensiones puede presumirse que juegan un papel preponderante en la fijación de las rentas y en la determinación de los precios (10). Resulta pues complejo y difícil determinar cuáles son aquellas unidades que pue-

den resultar significativas en el proceso inflacionista en función de su tamaño o volumen de negocio, puesto que una vez resuelto este primer obstáculo consistente en delimitar el campo de aplicación de la tasa coyuntural, el segundo problema que se suscita es el de elegir los criterios que nos sirvan para determinar qué empresas alcanzan la dimensión necesaria por estimar que su papel en la economía es significativo en orden a la formación de los precios. Este será el objeto de nuestro estudio en el epígrafe siguiente:

III. - CRITERIOS DE DELIMITACION.

Como acabamos de exponer, la dificultad mayor que surge a la hora de abordar el estudio y solución de la cuestión que nos ocupa, es el de encontrar valores o datos que resulten representativos del peso específico que tiene la unidad productiva en la actividad económica y que al mismo tiempo nos muestre el papel que desempeña en la dinámica inflacionista.

Para ello, tenemos que partir del supuesto que hemos aceptado previamente como hipótesis, de que son las grandes empresas, medidas éstas por sus dimensiones, las que realmente se erigen en el motor que en una economía de mercado reparte rentas y establece precios. Partiendo de este supuesto, resulta evidente la importancia de tales agentes en la formación de los precios y en la evolución que experimentan. Sin embargo, aunque hemos partido de una hipótesis que excluye del proceso inflacionista a las empresas de pequeñas dimensiones, los mayores inconvenientes se plantean ahora cuando necesitamos escoger los índices o valores más representativos de dichas dimensiones puesto que son varios y múltiples los que pueden ser utilizados a tales efectos.

La dimensión de las empresas puede ser apreciada partiendo de diversos criterios: el valor añadido, el volumen de ventas o - cifra de negocios, el número de asalariados, la cuantía del capital invertido, etc. La duda se plantea a la hora de escoger entre cada - uno de ellos de forma que constituya el valor más representativo de la importancia que ostenta la empresa en la subida de los precios.

Un análisis de cada uno de los criterios expuestos nos lle-
vará a las siguientes conclusiones:

a) En lo que concierne al valor añadido, resulta evidente la importancia que éste tiene en función del tamaño de la unidad productiva por cuanto, al ser mayor la producción y dimensión de la mis-
ma, igualmente será mayor en términos absolutos el valor añadido por la empresa en el proceso productivo. En principio, podría tra-
tarse de un buen índice representativo del tamaño de la empresa y en consecuencia podría utilizarse para establecer los umbrales a -
partir de los cuales todas aquellas empresas que los rebasaran que darían incluidas en el ámbito de aplicación de la tasa.

Sin embargo, algunos inconvenienos han provocado el aban-
dono de este criterio, derivados fundamentalmente de la divergencia existente entre la noción económica y fiscal del valor añadido (11).

En efecto, en capítulos anteriores quedaron suficientemente expuestas las diferencias notorias que resultaban de la utilización de los conceptos de valor añadido económico y valor añadido fiscal. Sin entrar nuevamente en la consideración del tema, conviene precisar a nuestros efectos, que para la aplicación y gestión de la tasa coyun-

tural era necesaria la utilización de la noción económica ya que su contenido era sustancialmente distinto al utilizado en el impuesto sobre el valor añadido. Este mismo camino ha de seguirse cuando pretendamos conocer la dimensión de la empresa, puesto que al referirnos al primero de ellos, estamos utilizando un mayor número de elementos en su cálculo que en el caso del valor añadido fiscal que se obtiene restando del conjunto de las ventas efectuadas las compras realizadas a los demás sectores. Esta mayor riqueza de componentes reflejan más fielmente la importancia del propio ente productivo en el marco económico, de ahí la conveniencia de disponer de unas cifras representativas del valor añadido económico de la empresa al objeto de conocer su verdadera dimensión y rechazar la noción fiscal por no reflejarla en la misma medida.

Precisamente, de este hecho surgen las razones que han motivado el abandono de este criterio para reflejar el tamaño empresarial, puesto que al requerirse la utilización de la noción económica frente a la fiscal, se ha planteado el problema de la ausencia de datos disponibles por parte de las empresas para conocer su valor añadido económico, ausencia de datos que igualmente existe por parte de la Administración en la mayor parte de los países y concretamente en Francia que es donde se ha estudiado el tema.

Hemos de tener en cuenta que, haciendo extensivo este argumento a la totalidad de los países que integran la Comunidad Económica Europea, el problema se plantea en los mismos términos por cuanto el cálculo del valor añadido de que disponen, tanto empresas como Administración, es a efectos del I. V. A., por lo que no afecta a determinados sectores por no estar comprendidos dentro de su cam

po de aplicación, como son, el correspondiente a las empresas bancarias, financieras y compañías de seguros.

Así pues, incluso en el supuesto de que se hiciese uso de la noción fiscal de valor añadido que se utiliza de base en el I. V. A. como medida de la dimensión de la empresa, habría que hacer extensivo dicho cálculo a los sectores bancarios, financieros y de seguros para los cuales no dispone la Administración ni las propias empresas de tales valores al estar excluidos del ámbito de aplicación del impuesto sobre el valor añadido tal y como está estructurado en la C. E. E.

Esto, lógicamente supone una gran rémora desde el punto de vista de la eficacia en cuanto que no basta con el aprovechamiento del que puede hacer uso la Administración para clasificar las empresas sujetas a la tasa en virtud de la propia información de que dispone debido a la liquidación del I. V. A., sino que tendría que practicar nuevas reformulaciones y recopilar información y datos de aquellas otras que están excluidas del I. V. A., lo que se traduce en una complejidad administrativa que complica considerablemente el problema.

Por otro lado, aún en el caso de adoptar la noción económica de valor añadido, evitando las lagunas de conocimiento que se producen entre los distintos sectores cuando escogíamos el concepto fiscal utilizado por el impuesto sobre el valor añadido, no se soluciona el problema sino que más bien parece agravarse puesto que las empresas y demás entidades productivas no están realmente preparadas, desde el punto de vista estadístico, a calcular su valor añadido económico al carecer de información sobre una amplia gama de elementos que conforman su contenido. Esto naturalmente, les obligaría a reali

zar nuevos cálculos al objeto de conocer si estarían comprendidas o no dentro del campo de aplicación de la tasa coyuntural.

Estas razones han sido definitivas a la hora de presentar su informe el grupo de trabajo, que presidido por Christian Chavannon, fue encargado de estudiar las posibilidades de aplicación de una tasa coyuntural en Francia (12). Resultado de todo ello ha sido el abandono del valor añadido, tanto en su acepción económica como fiscal, como medio de cuantificar la dimensión de la empresa con vista a delimitar aquéllas que quedan incluidas dentro del ámbito de aplicación de la exacción coyuntural.

b) Un segundo criterio manejado ha sido el de volumen de ventas o cifra de negocios, mostrando la gran ventaja de ser un valor ampliamente utilizado en todos los órdenes para calificar la importancia de cualquier ente productivo y de no ofrecer dificultad alguna en su medición.

Estos aspectos han sido significativos a la hora de su elección por cuanto ambos constituyen unas notas positivas con vista al establecimiento de límites o umbrales que determinen las empresas que quedan sujetas, de aquellas otras que resultan excluidas. Bastaría con establecer el volumen de ventas que se considera significativo para catalogarla como empresa grande o pequeña, para delimitar el campo de actuación de la tasa coyuntural y por lo tanto, las empresas sujetas a la misma.

Sin embargo, este criterio ha planteado igualmente problemas como en el caso anterior, a veces irreducibles por las compli-

caciones inherentes al mismo. El núcleo fundamental de dificultades surge porque este criterio de cifra de negocios no tiene el mismo significado cuando se trata de empresas que producen y venden en el sector industrial y en el sector de comercio que si se trata de empresas de servicios. Es decir, no existe la misma correlación entre el volumen de ventas de una empresa que se dedique por su actividad a la industria y el tamaño o dimensión de la misma, que cuando ambas magnitudes se refieren a una entidad que tiene por objeto una actividad de servicios (13).

El valor añadido representa, necesariamente, de la cifra de negocios, una parte considerablemente mayor para estas últimas que para aquéllas por su propia estructura y configuración. Buena prueba de ello es que en aquellos países que como Francia, y en general los restantes de la C. E. E., tienen establecido un impuesto sobre el valor añadido, existen distintos límites establecidos en lo que concierne a lo que debe estimarse como ventas según se trate de empresas pertenecientes a uno u otro sector. El mismo caso se da igualmente cuando se trata de liquidar el impuesto sobre actividades industriales y comerciales al considerar distintos valores establecidos forfait para delimitar la base del impuesto según se trate, asimismo, de empresas industriales y empresas comerciales o empresas de servicios.

El problema ha sido tratado con mayor profundidad por parte de las distintas representaciones patronales y sindicales que fueron invitadas por el gobierno francés para que mostrasen su opinión ante la posibilidad de aplicación en Francia de la exacción (14). Algunas organizaciones profesionales han aducido que incluso, dentro

de aquellas empresas que se dedican a la venta de productos, existen importantes diferencias entre las que tienen un carácter netamente industrial y las que se dedican a una actividad estrictamente comercial, y esta diferencia no queda suficientemente reflejada a través de la cifra de negocios o volumen de ventas, puesto que para un mismo valor de estas magnitudes en ambas entidades, en el caso de tratarse de una empresa industrial, refleja una mayor importancia y dimensión de ésta por cuanto existen transformaciones de primeras materias, artículos en proceso, grandes inversiones en capital fijo, y reventas de productos terminados, cosa que no ocurre para el caso de empresas dedicadas al comercio en donde la cifra de negocios refleja sólo las reventas realizadas.

Desde este punto de vista y siguiendo el criterio de elegir la cifra de negocios como representativa del tamaño de la empresa, sería necesario establecer distintos valores al objeto de uniformar su dimensión a la hora de decidir cuáles son las incluidas en el campo de aplicación de la tasa y cuáles no. Como puede comprenderse, el criterio resulta complejo por lo que se ha preferido abandonarlo y buscar nuevos conceptos que puedan resolver de una forma más sencilla el problema planteado.

c) Esta solución puede encontrarse en una primera aproximación, tomando con magnitud representativa de la dimensión empresarial al número de trabajadores empleados por ella, bien a través de la masa salarial que perciben, o bien mediante el recuento físico del total empleado.

Decíamos que podría representar ésta una solución factible en principio, porque existe una estrecha conexión entre, el ta-

maño y la importancia que tiene la unidad económica productiva en el mercado y la cantidad de mano de obra que emplea. Sin embargo, las dudas nuevamente renacen, en lo que al grado de validez que este criterio representa, si consideramos las diferencias sustanciales que existen en la relación capital/trabajo cuando pasamos de un tipo de empresas a otro. Bajo estas perspectivas, y teniendo en cuenta que dos empresas cuantitativamente iguales en su importancia -- dentro del contexto económico nacional, pueden ostentar estructuras productivas sustancialmente distintas, de manera que una sea intensiva en factor capital en su proceso productivo mientras que la otra sea intensiva en factor trabajo, no parece lógico ni correcto utilizar magnitud alguna indicativa de la cantidad de mano de obra empleada por la empresa para establecer la dimensión de ésta.

Si escogemos este criterio, resultaría que aquellas entidades que por desempeñar actividades dentro de los sectores más modernos de la economía utilizan una alta tecnología y una elevada inversión en equipo capital en relación al factor trabajo, muestran -- una dimensión pequeña ya que ésta la hemos medido por la cuantía de mano de obra utilizada por la empresa que en todo caso resulta baja en relación a aquellas otras que, o bien por su propia estructura o por la naturaleza de la producción que desarrolla, son intensivas -- en factor trabajo. Sin embargo, estos resultados no coinciden con la realidad por cuanto ambas pueden ostentar puestos similares en la actividad económica en lo que a su importancia y tamaño se refiere, lo que ocurre es que poseen estructuras productivas radicalmente -- distintas.

Al margen de este tipo de problemas, existen otros derivados de la elección de la magnitud más representativa del factor tra-

bajo utilizado en caso de decidirnos por este criterio.

En realidad, este mismo problema ya se planteó cuando en un capítulo anterior pretendíamos corregir el margen de referencia de los incrementos habidos en los medios de producción, y más concretamente del factor trabajo, surgiendo entonces la cuestión de saber cómo medíamos esos aumentos de trabajo en el valor añadido (15). Pero lo que realmente nos interesa en estos momentos es dilucidar -- si la elección del número de asalariados para determinar el tamaño de la empresa es factible o por el contrario resulta improcedente -- para nuestras pretensiones.

Particularmente no creemos que sea un buen indicador de la importancia que tiene una empresa en la vida económica del país, al menos con carácter general, puesto que si bien es lícito reconocer que en buena parte de ellas el número de trabajadores que contratan reflejan en buena medida su carácter de grande, mediana o pequeña, tampoco es menos cierto que existen sectores en los que, por las inversiones que realizan, por la tecnología utilizada, por su papel estratégico en el sistema o por el carácter particular de la actividad desempeñada, ostentan cifras sensiblemente inferiores en el número de trabajadores de sus plantillas y sin embargo no cabe relegarlas en su importancia con relación a las primeras.

d) El mismo problema, pero en sentido inverso, se plantearía si escogiésemos cualquier índice o baremo del capital empleado por la empresa como criterio determinante del tamaño de ésta. Aquí, las empresas que resultarían discriminadas serían precisamente -- aquéllas que son intensivas en factor trabajo por lo que surgen las mismas dificultades que en el caso anterior, lo que nos lleva a aban-

donar este criterio como único y exclusivo para resolver el problema que nos hemos planteado en este epígrafe.

No parece que pueda encontrarse un criterio definitivo que refleje ampliamente y con carácter general la dimensión que tiene -- una empresa con independencia de la estructura que posea o el sector o rama en que desarrolla su actividad. En este sentido, un breve recorrido en busca de otras posibles fórmulas nos ha llevado a la -- convicción de que todas ellas son menos representativas de la calificación que pretendemos y además contienen mayores inconvenientes que las cuatro expuestas hasta aquí.

Siendo éste el resultado final que he.nos encontrado en nuestro estudio, no parece que pueda existir otro camino que optar por -- un criterio mixto que tenga en cuenta alguno de los utilizados anteriormente. Puede decirse que, una opción factible sería la de combinar -- el criterio de la cifra de negocios con el del número de trabajadores, excluyendo el del valor añadido por las dificultades de orden administrativo y técnico que un nuevo cálculo de éste llevaría consigo.

Así pues, cabría establecer tres categorías de empresas -- que podrían ser clasificadas teniendo en cuenta los dos criterios mencionados:

1º) Aquéllas que por rebasar una cifra de negocios establecida como umbral o límite superior quedarían automáticamente incluídas dentro del campo de aplicación de la tasa.

Todo ente productivo que superase el volumen de ventas establecido quedaría sujeto a la tasa cualquiera que fuese su finalidad -- y su estructura.

29) Aquéllas otras que no superando el límite establecido anteriormente, pero que ocupan un volumen de mano de obra superior a un límite fijado como mínimo quedaran asimismo incluídas -- también dentro del campo de aplicación de la tasa.

39) Por último, tendríamos el grupo formado por aquellas otras empresas que ni superan la cifra de negocios fijada como umbral ni alcanzan el nivel mínimo establecido de asalariados, para -- las cuáles queda excluída toda posible aplicación de la tasa coyuntural.

Combinando ambos criterios como hemos hecho, se evitan en buena parte los problemas que se suscitaban cuando considerábamos cada uno por separado en lo que se refiere al distinto tratamiento que se les daba a las empresas en función de su estructura y del sector o rama industrial en que operaban. De esta manera, quedan -- uniformadas en lo que a su importancia se refiere, todas aquéllas -- que son incluídas de acuerdo con esta nueva formulación, dentro del campo de aplicación de la tasa coyuntural.

Es más, a través de las tres categorías establecidas anteriormente, estamos en condiciones de poder diferenciar incluso entre empresas industriales y comerciales y empresas de servicios -- que como ya hemos reseñado requieren una distinta consideración.

Esta distinción puede ser apreciada en el esquema siguiente:

CARACTER DE LA EMPRESA	CRITERIO UTILIZADO	Número de trabajadores empleados.	
		Inferior o igual a X	Superior a X
Industrial o Comercial	Cifra de negocios o volumen de ventas.	Superior a Y	Superior a Z
Prestataria de servicios	Cifra de negocios o volumen de ventas.	Superior a M	Superior a N
A la vez: Industrial o Comercial y Prestataria de servicios	Cifra de negocios o volumen de ventas.	Superior a Y	Superior a Z
		Superior a M	Superior a N

siendo:

X = el número mínimo de trabajadores empleados por la empresa para que pueda ser incluida dentro del campo de aplicación de la tasa.

Y = el volumen de ventas a partir del cual, todas las empresas que tengan carácter industrial o comercial quedan sujetas aunque el número de asalariados empleados sea inferior a X.

Z = el volumen de ventas o cifra de negocios mínimo para que la empresa industrial o comercial pueda quedar sujeta a pago siempre y cuando el total de mano de obra contratada por la empresa sea superior a X.

M = el volumen de ventas a partir del cual, todas las empresas que tengan el carácter de prestatarias de servicios quedan sujetas al

pago de la tasa aunque el número de asalariados no alcance el -
valor de X, y

N = el volumen de ventas mínimo para que la empresa prestataria de
servicios pueda quedar sujeta al pago siempre y cuando el total -
de asalariados sea superior a X.

Una vez aclarado el significado y contenido de cada una de -
las letras que componen el cuadro adjunto, podemos comprender el
alcance de los dos criterios utilizados a fin de poder disponer de una
solución viable al problema del campo de aplicación de la exacción -
coyuntural.

Así pues, existen tres categorías de empresas que son las -
que trataremos de clasificar y adscribir dentro del ámbito de la tasa.
Aquéllas que dedican su objeto y actividad exclusivamente dentro del
sector industrial o comercial. Aquéllas otras que pueden catalogarse
como entidades típicamente prestatarias de servicios. Y por último,
las que ejercen simultáneamente ambas actuaciones.

Según esta primera clasificación, hemos utilizado dos cri-
terios, que podemos llamar el (A) , según el volumen de ven-
tas o cifra de negocios, y el criterio (C), según el número de asala-
riados, que nos proporcionan los tres casos posibles de sujeción se-
gún el carácter de la empresa a que nos refiramos y según los dos -
criterios aplicados.

a) En primer lugar, todas las empresas, ya sean públicas o
privadas, que tengan una cifra de negocios inferior a (Z), si se tra-
tan de empresas industriales o comerciales, estarán fuera del cam-
po de aplicación de la tasa.

b) Si, tanto las empresas públicas como privadas dedican su actividad dentro del sector prestatario de servicios, el valor inferior que toma la cifra de negocios de forma que si no se alcanza se excluye a estas empresas de la sujeción a la tasa, queda reducido a N, siendo $Z > N$, cualquiera que sea el número de asalariados empleados.

c) Todas las empresas públicas o privadas de carácter industrial o comercial que tengan una cifra de negocios comprendida entre (Y) y (Z), estarán incluidas en el campo de aplicación de la exacción si el número de trabajadores utilizados por la empresa es superior al límite (X) considerado como mínimo.

d) Este mismo supuesto para el caso de empresas dedicadas a una actividad de servicios exige que la cifra de negocios esté comprendida entre los límites (M) y (N), siendo $M < Y$ y $N < Z$, y que el número de trabajadores sea superior al límite (X) o en todo caso -- igual (16).

e) Por último, y para el caso de empresas públicas y privadas de carácter industrial o comercial, si rebasan sus volúmenes de ventas el valor establecido por (Y), quedarán sujetas al campo de -- exacción con independencia del número de asalariados que integren su componente laboral.

f) Este mismo caso es el que se da cuando se trata de empresas dedicadas al sector servicios, sólo que aquí la cifra de ventas que tendrá que ser superada para que éstas queden sujetas será el valor de (M).

Conviene reseñar que los valores dados a los dos criterios para delimitar qué empresas quedan sujetas y cuáles no, no son absolutos puesto que en principio los hemos diseñado sólo para el caso en que la empresa sea única y no tenga filiales o cualquier otra manifestación de su penetración en el mercado como empresa matriz. Si es éste el caso, hemos de hacer unas breves consideraciones al objeto de evitar las posibles inequidades y abusos que podrían derivarse tras una aplicación rígida de los criterios establecidos.

Es evidente que un tratamiento igual debido a una valoración equivalente a través de las cifras de negocio y de las cantidades de factor trabajo utilizadas, no es correcta cuando se trata de una empresa matriz y de sus filiales por cuanto éstas aprovechan determinadas economías de escala que les permiten incrementar la producción o las ventas, según los casos, sin que la dimensión sea igual a la empresa matriz. La adopción de iguales criterios en ambos casos para delimitar la sujeción de unas y otras resultaría contraproducente puesto que favorecería la concentración empresarial y discriminaría en sentido contrario.

En cualquier caso, y a pesar de ser éste uno de los argumentos esgrimidos por algunos funcionarios del gobierno francés -- cuando han tratado el tema (17), el problema se centra en estimar si ha de recibir una empresa filial el mismo trato que la matriz sin tener en cuenta las interrelaciones y conexiones existentes entre ambas, considerando a aquélla como una empresa más, o por el contrario, deberían tenerse en cuenta estos lazos y eximirla de la aplicación por considerar que ha quedado ya sujeta cuando lo ha sido la empresa madre.

Puede decirse por razones obvias, que ni la solución consistente en la exclusión total de las empresas filiales ni su inclusión en igualdad al resto, es factible, puesto que no son iguales las condiciones. En este sentido, la solución más aceptable es la elegida - en el vecino país consistente en reducir los umbrales establecidos con carácter general a valores que representan la mitad de aquéllas. El hecho de que estos valores sean la mitad o cualquier otra cuantía responde a criterios arbitrarios que no entrañan ningún tipo de investigación adicional, sino tan sólo un ajuste aproximado. Deberían -- pues, establecerse normas particulares para que las empresas no puedan dividir sus actividades entre varias filiales al objeto de escapar al pago de la exacción. Así pues, aquellas empresas que alcanzan una cifra de negocios y un número de trabajadores al menos -- igual al considerado mínimo para aplicar la tasa, debería quedar en principio sujeta a ella, pero si se demuestra que la disminución de su volumen de ventas o del número de asalariados en años posteriores no se ha debido a una reestructuración o cambio de circunstancias, en este caso será necesario estudiar más detenidamente el tema.

Volviendo con el cuadro adjunto en el que hemos esquematizado los criterios utilizados en la delimitación de las empresas sujetas a la tasa coyuntural, hay que decir que los estudios realizados en Francia al objeto de darle contenido real a los criterios utilizados, han mostrado a través de las estadísticas disponibles, que en 1971 el total de empresas que tenían una cifra de negocios superiores a cinco millones de francos eran alrededor de 36.000, que representaban el 72,5% del P.I. B. Paralelamente, aparecía que los establecimientos con más de 50 trabajadores eran en torno a 30.000

y que empleaban el 56% del total de asalariados en la industria y el comercio (18).

En base a estos datos y teniendo en cuenta las correspondientes proyecciones con vista a su actualización a 1975, el grupo de trabajo (19), sugirió a título de hipótesis que el umbral inferior fijado fuese de 2 millones de francos para el caso de las empresas prestatarias de servicios y de 8 millones para las otras empresas. El umbral superior se fijó respectivamente en 6 y 24 millones y el número límite de trabajadores empleados o asalariados en 50, según el proyecto de ley inicial.

Sin embargo, después de ser presentadas estas proposiciones del grupo de trabajo al Senado, pasaron a la Asamblea Nacional que aumentó considerablemente estas cifras en base a que se estaban dando unas alzas espectaculares en los precios, lo que aconsejaba el aumento de los valores en términos monetarios (20). Estos nuevos datos supusieron que unas 15.000 empresas sobre un total de 1.700.000 se incluyeran dentro del campo de aplicación de la tasa en Francia durante el período 1975-76, lo que representaba que quedaba sometido más de la mitad del valor añadido de los sectores de la industria y el comercio (21).

Las enmiendas presentadas en el seno de la Cámara Baja fueron las que dieron forma final al contenido de la ley que venía a sujetar al pago de la exacción a aquellas empresas industriales y comerciales que alcanzasen anualmente un volumen de ventas superior a 30 millones de francos, cualquiera que fuese la cuantía de factor trabajo utilizado, y aquéllas que sobrepasando los 10 millones de francos sin llegar a 30, empleasen a más de 150 trabajadores.

Para las demás empresas, las cifras anteriores quedaban establecidas en 8 millones de francos anuales o 3 millones de francos si empleaban igualmente a más de 150 trabajadores (22).

Según las estimaciones de la Dirección General de Impuestos en el vecino país, para el año 1974, el número de empresas de la primera categoría (empresas industriales y comerciales) que superaban la cifra de negocios de 30 millones de francos oscilaban alrededor de 8.400, y el de empresas de la misma categoría cuya cifra de negocios se situaba entre 10 y 30 millones, alrededor de - - 18.000. Por lo que respecta al conjunto de empresas de la segunda categoría (empresas prestatarias de servicios), las evaluaciones - han arrojado respectivamente el número de 3.100 empresas con volúmenes de ventas superiores a los 8 millones de francos y en torno a 4.500 empresas para una cifra de negocios comprendidas entre 3 y 8 millones.

Paralelamente, el número de empresas empleando más de 150 asalariados era aproximadamente de 14.500. Estos datos han - sido obtenidos de los siguientes cuadros estadísticos que se mues-- tran en el anexo del presente capítulo (23).

Así pues, el número de empresas que en definitiva quedan sujetas al campo de exacción son: por una parte, las 8.400 que superan los 30 millones de cifra de negocio cuando se trata de establecimientos industriales y comerciales, más las 3.100 que superan la - cifra de negocios de 8 millones de francos cuando se trata de empresas prestatarias de servicios; y por otra parte, una fracción relativamente pequeña de aquellas otras que están comprendidas entre los

umbrales superiores e inferiores respectivos para las dos categorías de establecimientos, 30 y 10 millones de francos y 8 y 3 millones de francos, respectivamente, puesto que sólo quedan sometidas al campo de aplicación las que encontrándose dentro de los respectivos límites alcancen un número de asalariados superior a 150 trabajadores. Como el número total de empresas con más de 150 asalariados (24) no sobrepasa las 14.500 y una gran parte de ellas alcanzan cifras de negocios superiores a los 30 millones de francos y 8 millones de francos según se trata de empresas industriales y comerciales o de servicios, respectivamente, resulta que apenas una cuarta o una quinta parte quedan sujetas a la exacción; es decir, alrededor de 3.500 empresas, por lo tanto, el total de establecimientos sujetos al campo de la exacción, cualquiera que sea su categoría y su actividad económica se acerca a unas 15.000, cifra sensiblemente inferior a la estimada inicialmente por el grupo de trabajo y por los propios funcionarios franceses que la fijaron en unas 25.000 por cuanto era el número que se consideraba posible para que la propia Administración pudiese ser efectiva (25).

Por tanto, se ha preferido la eficacia en lugar de la extensión cuando se ha elegido el límite fijado para determinar el campo de aplicación, de manera que han sido las empresas más importantes con exclusión de las pequeñas y medianas, las que están sometidas al pago de la exacción.

Al margen del efecto estabilizador buscado por la tasa coyuntural, es evidente que estas empresas desempeñan un papel importante en la economía en razón a la cuantía que representan sus inversiones en el total, al porcentaje de su producción en el P.N.B., y a la

importancia que tiene en la R. N. las distintas remuneraciones que retribuyen. Sin embargo, bajo la perspectiva estricta de los movimientos de los precios y a pesar de las notas que les hemos atribuído, estas grandes empresas son precisamente las que más eficazmente suelen estar controladas por la Administración, y por tanto, las que mayormente pueden ser tratadas en sus aumentos de precios a través de la tasa.

De ahí que resulte más factible reducir el campo de aplicación de la tasa a estas empresas que de alguna manera, más conectadas se encuentran con la propia Administración y en consecuencia, pueden ser más fácilmente controladas por ella (26).

Por último, existe una cuestión que reviste un particular interés en tanto afecta directamente al tema que estamos considerando. Se trata de saber si las exportaciones han de ser consideradas o no a la hora de fijar la cifra de negocios para determinar la inclusión en el campo de la exacción de la empresa correspondiente.

Este mismo tema de las exportaciones ha sido tratado desde otro punto de vista como ha sido el de la determinación del margen, y llegamos a la conclusión que era aconsejable su exclusión si no queríamos correr el riesgo de discriminar en contra de las empresas -- nacionales dedicadas a la exportación frente a las extranjeras. Pero el asunto que ahora nos ocupa es de naturaleza distinta. Lo que queremos dilucidar es la conveniencia de si han de considerarse las exportaciones en la cuantificación de la cifra de negocios, y por lo tanto en la inclusión de la empresa dentro del campo de la tasa o por el contrario existen razones que aconsejen su exclusión.

El grupo de estudios (27) ha examinado este problema y -- alguno de sus miembros han señalado que admitir una exención de -- las exportaciones equivaldría a reconocer a las empresas el dere-- cho a infringir las normas establecidas en función de la importancia que tuviesen sus exportaciones en sus ventas totales. Al margen de esta salvedad, el núcleo mayor de inconvenientes vendría dado por el hecho de que una actuación de este tipo motivaría un aumento del fraude por cuanto las distintas empresas se verían favorecidas por el trasvase contable de operaciones internas hacia operaciones externas con toda la carga de injusticia, descontento e inequidad que ello ocasionaría, y al mismo tiempo, sería una fuente importante -- que generaría inflación al permitirse aumentos de margen que quedarían exentos de toda penalización a través de la tasa. En resumidas cuentas, según estos tres argumentos, no parece que resulte -- aconsejable eximir a las exportaciones de su consideración en la -- cuantificación de la cifra de negocios que es el criterio determinante para la aplicación de la exacción correspondiente.

Como es previsible, contra estas razones y contrarestando el peso específico que cada una de ellas arrastra, se han argumentado otros criterios que vienen a mostrar igualmente una gran carga ideológica pero que no por ello dejan de tener una considerable -- importancia. Frente a las razones de equidad y estabilidad que hemos utilizado, cabría aducir que un objetivo igualmente digno de tenerse en cuenta es aquél dirigido en aumentar y favorecer las exportaciones por todo el conjunto de derivaciones y consecuencias -- que ello conlleva. En este sentido, puede decirse, que la inclusión de las exportaciones en la determinación de la cifra de negocios o -- del volumen de ventas resulta contraria a toda política económica --

dirigida a favorecer a las exportaciones en la medida que gran parte de las empresas que dedican su actividad a este cometido van a ser sometidas al pago de la exacción, y por tanto, desfavorecidas en relación a las empresas extranjeras con las cuales deberán competir en los mercados exteriores. Se ha recordado que la tasa coyuntural debería colocar en igualdad de trato a las distintas empresas - que se encontrasen concurriendo en un mercado interior, por razones obvias; pero esta regla debería excluirse automáticamente cuando la situación se refiere a un mercado exterior en donde las empresas interiores están compitiendo con empresas extranjeras que en ningún caso van a estar sometidas al pago de la tasa. Asimismo, se ha dicho que si bien una empresa que opera para el mercado nacional puede encontrarse en una posición privilegiada o de dominio que le permite fijar con cierta libertad su margen, no sucede igual cuando se trata de un mercado internacional donde la competencia es -- más intensa haciendo innecesaria la actuación de una tasa coyuntural con finalidades estabilizadoras, puesto que en caso contrario, el efecto principal que se deriva es el de un trato discriminatorio y penalizador para la empresa interior frente a la empresa extranjera, que la coloca en condiciones inferiores dentro del mismo mercado.

También se ha venido afirmando en favor de la exclusión - de las exportaciones, el hecho favorable que todo aumento de precio de éstas produce en la balanza de pagos. Esta valoración supone la aceptación tácita del efecto inflacionista que se deriva de no considerar las exportaciones a la hora de fijar la cifra de negocios como criterio delimitador del campo de aplicación de la tasa, ya que su - exclusión incentivará a las empresas a inflar márgenes y a trasla--

darlo a los precios sin que ello quede sometido a la exacción siempre y cuando quede referido a la parte que dedica a exportar. No -- obstante, la exposición es ambigua y carece en algunos casos de -- fundamento, ya que si bien, es evidente que en algunos supuestos y bajo determinadas circunstancias, una elevación del precio de las -- exportaciones tiende a reequilibrar la balanza de pagos por cuanto -- supone una aportación suplementaria de divisas, la subida puede resultar contraproducente, al menos a partir de un cierto punto en el que los precios mayores de las exportaciones impiden sigan siendo competitivos los productos nacionales en los mercados extranjeros, provocando un efecto todo lo contrario al previsto, es decir, una -- disminución en las exportaciones y por lo tanto, un empeoramiento de la balanza de pagos (28). Bajo esta perspectiva, no parece oportuno excluir las exportaciones con todo el riesgo inflacionista que -- ocasionaría puesto que si en una primera etapa el efecto podría ser beneficioso por la entrada de divisas, en una segunda etapa los resultados son claramente negativos y contrarios a las pretensiones -- perseguidas.

En cualquier caso, el grupo de especialistas y economistas que en Francia han considerado la cuestión, se han mostrado partidarios de no incluir las exportaciones en la determinación de la cifra de negocios ya que sería paradójico que una tasa, llamada coyuntural, pudiera reprimir una actividad que contribuye a la atenuación del desequilibrio actual so pretexto de que esta actividad estaría -- exageradamente beneficiada (29).

Así pues, finalmente, el grupo ha propuesto, en base a estas consideraciones, la exclusión de las exportaciones del campo -

de aplicación de la tasa, de igual forma que ocurrió cuando se trató el problema de la determinación del margen, sin embargo, no creemos que las razones aducidas sean determinantes de tal decisión, máxime, cuando se apoyan en el efecto positivo que se produce sobre la balanza de pagos. Precisamente, uno de los peligros que en mayor medida afectan al equilibrio externo es el proceso inflacionista interno que va encareciendo paulatinamente las exportaciones y abaratando en términos relativos las importaciones. Y este peligro se da con todas sus consecuencias cuando las empresas dedicadas al sector exterior no encuentran obstáculos para frenar las subidas de precios que se dan ante los crecimientos que experimentan su margen, por no quedar sujetas a las mismas reglas que los establecimientos interiores en la lucha contra la inflación. Por tanto, no creemos que una exclusión de las exportaciones sea la medida más adecuada.

Un tipo de solución que a nuestro entender puede minorar en cierta medida los inconvenientes mostrados por las soluciones anteriormente expuestas, consiste en incluir las exportaciones en la determinación de la cifra de negocios para dilucidar si queda sujeta o no a la exacción y en caso afirmativo exigir la tasa coyuntural, no sobre el total de exceso de margen generado por la empresa, sino sólo sobre aquél que ha sido calculado excluyendo la parte correspondiente a las exportaciones. Con este criterio hemos conseguido varias cosas:

a) Establecer una uniformidad de criterios para todas las empresas sin tener que establecer nuevas delimitaciones para el caso de empresas dedicadas a la exportación.

b) Evitar el fraude que en caso de exclusión de las exportaciones se produciría.

c) Impedir que las empresas dedicadas a la exportación encuentren vía libre a todo aumento de margen y su posterior traslado a los precios.

d) Favorecer el equilibrio exterior al impedirse en algún grado que los precios de los bienes y servicios dedicados a la exportación suban con relación a los interiores y a los extranjeros.

IV. - DISPOSICIONES NORMATIVAS Y MODALIDADES DE APLICACION.

Como hemos expuesto hasta aquí en capítulos anteriores, la determinación de la base de la tasa coyuntural es necesariamente complicada, o al menos compleja en apariencia, por lo que conviene aplicarse sólo a las empresas que alcanzan una cierta dimensión o - que disponen de los medios administrativos y contables suficientes - para aplicarse de una manera eficaz.

Además, por lo que respecta a esta eficacia, las grandes empresas juegan un papel motor en la economía por la masa de rentas que distribuyen y por la influencia que tienen en la fijación de los precios, de forma que no existe mayor inconveniente en dejar fuera del campo de aplicación de la exacción a todo el conjunto de pequeñas empresas y gran parte de las que pueden considerarse como medianas.

Así pues, la tasa coyuntural abarca el conjunto de empresas públicas y privadas que tributen por el impuesto de sociedades o esten sujetas al impuesto sobre la renta en razón de beneficios industriales y comerciales, beneficios no comerciales o beneficios agrícolas. (30). Por consiguiente, una primera condición para que la entidad correspondiente quede sujeta a la exacción es que esté -- tributando por cualquiera de los conceptos anteriores con lo que se garantiza o en todo caso, queda asegurado, su carácter industrial, - comercial o de servicios (31).

Pero además, el propio texto legal francés configura las - demás condiciones que han de cumplirse para que la empresa, según la categoría a que pertenezca, quede sujeta a la exacción.

IV. 1. - Criterios utilizados.

El campo de aplicación, según especifica el texto legal francés de creación de la tasa (32), será determinado en función de la cifra de negocios y del número de asalariados de cada empresa.

a) En virtud de que parece lógico distinguir las empresas -- que venden bienes de aquellas otras que se dedican a otras operaciones, particularmente de las que se dedican a la prestación de servicios, por cuanto las primeras deben realizar un volumen de ventas - más elevado que las segundas para alcanzar un nivel de actividad -- económica comparable, la separación propuesta entre los umbrales que delimitan la incorporación dentro del campo de aplicación de la tasa ha quedado establecida en función de los distintos niveles de ventas o volumen de negocios que reflejan una misma dimensión en uno u otro caso.

b) Asimismo, se ha utilizado el número de trabajadores - como criterio complementario a fin de no crear discriminaciones entre las empresas industriales y las empresas de reventa puesto que para éstas, el porcentaje del margen en relación a su cifra de negocios es mucho menor.

IV. 2. - Los límites de aplicación de la tasa.

Una vez establecidos los criterios utilizados y suscintamente las razones que los han impulsado, el campo de aplicación de la tasa es el siguiente:

a) Para aquellas empresas cuya actividad principal consista, bien en la venta de mercancías, bienes, suministros o géneros alimenticios dedicados al autoconsumo, o bien en suministrar alojamientos, no estarán sometidas a la exacción si su cifra de negocios anual excluidos impuestos, no supera los 10 millones de francos. -- Estarán sujetas si esta cifra supera los 30 millones de francos, o si queda comprendida entre 10 y 30 millones de francos y al mismo -- tiempo el número de trabajadores que emplea supera a los 150 (33).

b) Para las demás empresas, no quedarán sometidas al campo de la exacción si su cifra de negocios, libre de impuestos, es inferior a los 3 millones de francos anuales. Quedarán sujetas aquellas que superan el volumen de 8 millones de francos o aquellas que estando comprendidas sus cifras de negocios entre los 3 y los 8 millones de francos posean un número superior a los 150 trabajadores.

c) Por último, para aquellas empresas que ejerzan simultáneamente actividades que pertenezcan a las dos categorías anteriores, quedarán sujetas si su cifra de negocios, volumen de ventas o ingresos globales anuales libres de impuestos sobrepasan los 30 millones de francos, o bien los 10 millones de francos si emplea a más de 150 trabajadores. Igualmente quedan incluidas si la cifra de negocios o de ingresos, correspondientes a la segunda categoría de actividad que desarrolla supera los 8 millones de francos o los 3 millones de francos si emplea a más de 150 trabajadores (34).

El apartado II, del artículo 4 establece asimismo que, son también sujetos pasivos de la tasa coyuntural las sociedades filiales cuando la empresa matriz lo sea, aunque no se aplicara la disposición más que a las sociedades filiales que emplean un número de asalariados o realicen una cifra de negocios o de ingresos anuales libres de impuestos, superior a la mitad de los límites fijados anteriormente (35).

La cifra del volumen de ventas o de ingresos anuales se entiende que es la realizada durante el ejercicio de la exacción, referida si es posible a cifras anuales, y el número de trabajadores se determinará tal y como explicamos en el capítulo correspondiente a la participación del factor trabajo en el ajuste del margen (36).

Por último, en caso de reducción del volumen de ventas o de ingresos anuales o del número de asalariados por debajo de los valores límites, la empresa seguirá siendo sujeto pasivo de la exacción en relación al ejercicio en el que tuvo lugar esa reducción (37).

ANEXO AL CAPITULO 8

Los datos estadísticos que han sido manejados por los distintos expertos franceses, al objeto de llegar a la consideración de las cifras establecidas como umbrales que delimitan el campo de actuación de la tasa coyuntural, han sido los siguientes:

"CUADRO I "
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR ESCALONES SEGUN SU
CIFRA DE NEGOCIOS
(FRANCIA, 1971)

Escala- ones según cifras de nego- cios (en millones de francos)	Número de empresas	Porcentaje de la cifra de negocios sobre el to- tal.	Parte que del total co- rresponde a las empre- sas prestatarias de -- servicios	
			Número de empresas	Porcenta- je.
Menos de 1	260.645	6,2%	58.111	7,1%
1 a 2	64.785	5,5%	6.374	4,2%
2 a 5	44.708	8,4%	4.240	6,1%
5 a 10	17.636	7,4%	1.601	5,4%
más de 10	18.591	65,1%	1.731	69,5%

Fuente: Direction Générale des Impôts.

(*) Las empresas sometidas al régimen de forfait, no han sido tenidas en cuenta (1.270.000 empresas, con el 7,4% del volumen de ventas)

"CUADRO II"ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS FRANCE-
SAS POR ESCALONES DE CIFRAS DE NEGOCIOS

(FRANCIA 1974)

Escalones según cifras de negocios (en millones de francos)	Número de empresas
1. Empresas no prestatarias de servicios.	
De 8 a 10	5.350
De 10 a 15	8.700
De 15 a 24	6.700
De 24 a 30	2.680
Más de 30	8.380
2. Empresas prestatarias de servicios	
De 2 a 3	3.170
De 3 a 6	3.600
De 6 a 8	930
Más de 8	3.100

Fuente: Estimaciones comunicadas por la Direction Générale des Impôts a la Commission des finances, de l'economie générale et du Plan de l'Assemblée Nationale. Vid. Rapport -- fait au nom de cette commission par M. Papon, Rapporteur général, Assemblée Nationale, première session ordinaire de 1974-1975, Document n° 1342, pp. 44.

" CUADRO III "DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES SEGUN ESCALONES DE NUMERO DE TRABAJADORES

Escalones según número de trabajadores para empresas industriales y comerciales.	Número de empresas en 1971	Porcentaje de -- trabajadores con relación al con-- junto.
De 10 a 20	69.733	8,7%
De 20 a 50	48.235	14,1%
De 50 a 100	15.932	10,6%
De 100 a 200	8.385	11,0%
Más de 200	6.418	34,4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos
(INSEE)

En razón a estos datos disponibles, puede comprobarse según el cuadro I, que el número de empresas que para 1971 rebasaron la cifra de negocios y por encima de los 5 millones de francos fue superior a 36.000, (17.636 + 18.591), con una cifra de negocios del -- 72,5%, y que las empresas con más de 50 trabajadores (ver cuadro III) para 1971 fueron 30.735, con el 56% del total de trabajadores empleados en el sector industria y comercio.

Según esto, si se hubiese elegido como umbral de cifra de -- negocios el valor de 5 millones de francos y para el número de asal

riados el de 50, resultaría que sólo el 8,9% del total de empresas - superan esta cifra y que el 20,6% de las empresas emplean a más de 50 trabajadores lo que reduciría sensiblemente el espectro de aplicación de la tasa a unos límites muy pequeños.

Sin embargo, algunos miembros del grupo han mostrado su opinión de que estos criterios no pueden inducirnos a rebajar los límites establecidos porque ello supondría correr el riesgo de hacer entrar en el campo de la exacción a un conjunto de empresas que, - debido a su tamaño y dimensión estarían probablemente mal preparadas para aplicarles la tasa. Pero el problema más grave se presenta cuando la Administración pretende controlar a esas empresas y no cuenta con efectivos suficientes. Esta cuestión se agravaría si pretendemos abarcar un mayor número de ellas rebajando los límites delimitadores del campo de aplicación.

En este sentido, y desde su punto de vista, debería considerarse un número más restringido de empresas de forma obligatoria dejándose que el resto actúe voluntariamente con la ayuda de las autoridades pertinentes.

La mayor parte de los expertos en el tema han considerado oportuno no tener en cuenta más que unas 25.000 empresas que son - las que entran dentro de las posibilidades de la Administración para ser controladas. Estas cifras habrán de ser distintas según los países y las circunstancias por lo que se requiere en todo caso, una toma de consideración de cuál es el alcance de los propios efectivos - con que se cuenta al objeto de poder cumplir con las finalidades perseguidas.

Pues bien, para alcanzar este número de 25.000 empresas como el máximo al que podría hacer frente la propia Administración, según se desprende del cuadro II, habría que considerar como empresas excluidas del campo de aplicación de la tasa a todas aquéllas que dedicándose a una actividad industrial o comercial no superasen una cifra de negocios de 15 millones de francos, y -- aquellas otras que siendo prestatarias de servicios no superasen los 3 millones de francos.

La suma del total de empresas existentes en el vecino país y que rebasan los dos límites anteriores alcanzan las 25.300, que es la cifra a la que puede atender los efectivos con que cuenta la Administración francesa según propia opinión.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Estas breves matizaciones en torno a si las empresas obligadas al pago de la exacción son verdaderos sujetos pasivos o no, ha quedado expuesto con escasa claridad y acierto en la doctrina y en la legislación francesa que ha regulado este nuevo medio de lucha antiinflacionista, puesto que si bien, aquélla ha venido matizando con cierta reiteración el carácter no impositivo que tiene la tasa coyuntural, el texto legal definitivo que le da forma y efectividad no duda en denominar en su artículo 4, apartado II, de sujetos pasivos, a las sociedades filiales, en los siguientes términos: "Son igualmente sujeto pasivo de la exacción las sociedades filiales, en el sentido del artículo 354 de la Ley número 66-537 del 24 de Julio de 1966, cuando la empresa matriz sea sujeto pasivo de la exacción".
- (2) Una exposición sobre los distintos elementos que configuran el carácter de impuesto puede encontrarse en: W. Gerloff: "Doctrina General de los Impuestos" en Tratado de Finanzas. Versión castellana de O. Popescu. Editorial El Ateneo. Buenos Aires, -- 1961, y en el libro de G. Schmolders: "Teoría General del Impuesto" Traducción castellana de L. A. Martín Merino. Editorial de -- Derecho Financiero, Madrid 1962.
- (3) Sobre la estabilidad económica y el principio de flexibilidad véase: R. A. Musgrave: "The Theory of Public Finance" Ed. Graw-Hill, New York 1959. Versión castellana de Ed. Aguilar con el título de "Teoría de la Hacienda Pública" con prólogo de E. Fuentes -- Quintana. Madrid 1967.

- (4) Un estudio pormenorizado de las características, causas y efectos de los dos tipos de inflación puede verse en: "A Survey of Inflation Theory" por M. Bronfenbrenner and F.D. Holzman, publicado en American Economic Review. Sept. 1963. (existe versión castellana publicada en la colección de libros de bolsillo de Alianza Universidad)

- (5) Hemos de hacer constar que el razonamiento que hemos venido utilizando responde a simples criterios teóricos de conformación y funcionamiento de la tasa coyuntural, ya que si bien, es cierto que el pago de la misma debe ser soportado en su integridad por la empresa correspondiente, uno de los problemas que de hecho se ha venido presentando en la práctica de su implantación en Francia ha sido el de su posible traslación hacia los precios finales -- por parte de algún grupo de empresas.

- (6) Vid. Notes et Etudes Documentaires. Nº 4306-4307, 19 juillet -- 1976: Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement -- conjoncturel, par Jean-Paul Courthéoux pp. 25. La Documentation française.

- (7) Vid. H. Guitton: A la recherche du temps économique, París, Fayard 1970.

- (8) Vid. Groupe d'étude institué par l'arrête du 1 juillet 1974 et présidé par MM. Chavanon.

- (9) Vid. Groupe d'étude institué par l'arrête du 1 juillet 1974 et présidé par MM. Chavanon.

- (10) Conviene recordar como ya hemos hecho en anteriores capítulos, que el papel que pueden desempeñar las empresas como protagonistas del proceso inflacionista cuando incrementan su valor añadido, puede realizarse a través de dos vías: o bien a través de la demanda, puesto que todo aumento de valor añadido supone una elevación de las rentas percibidas por los distintos factores que integran el coste, o a través de una traslación hacia los precios finales de los aumentos de coste sufridos como consecuencia de los aumentos del valor añadido.
- (11) Vid. P. PRISSERT: *Réflexions sur la taxe conjoncturelle*: article précité par Banque, octobre 1974, París.
- (12) Vid. Rapport du Groupe d'étude institué par l'arrête du 1 juillet 1974 et publié dans le Bulletin nº 22 du Sénat. Cinquième législature 1974-75.
- (13) A igual volumen de cifra de negocios o volumen de ventas, una empresa industrial es más importante y tiene una dimensión mayor que una empresa comercial.
- (14) Con motivo de la creación del Grupo de Estudios el 1 de julio de 1974 y presidido por el señor Chavanon, fueron consultadas, al objeto de dictaminar el informe final que fue presentado al gobierno francés, la totalidad de organizaciones sindicales y patronales existentes en el vecino país para recabar su opinión acerca de, -- cómo afectaría el nuevo instrumento antiinflacionista a sus respectivos intereses.
- Estas distintas agrupaciones consultadas fueron:
- Confédération générale des petites et moyennes entreprises.
 - Conseil national du patronat français.

- Assemblée permanente des chambres de metiers
- Assemblée permanente des chambres de commerce
- Assemblée permanente des chambres d'agriculture
- Conseil national du commerce
- Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricole.
- Confédération générale des cadres
- Confédération générale du travail
- Confédération française démocratique du travail
- Confédération française des travailleurs chrétiens
- Confédération générale du travail force ouvrière

- (15) Un estudio de este mismo problema ha sido expuesto en el capítulo 7.
- (16) Hemos de recordar que el hecho de que las cifras de negocios - (M) y (N) establecidas para las empresas prestatarias de servicios sean inferiores a los valores (Y) y (Z) establecidas para las industriales y comerciales se debe a que este criterio, como se ha explicado en este capítulo, no tiene el mismo -- alcance en ambos tipos de entidades.
- (17) Vid. Informe del Secrétariat de la Commission de la Direction Générale de la Concurrence et des Prix, París 1976.
- (18) Vid. Notes et Etudes Documentaires, 19 juillet 1976. N^{os} -- 4306-4307. Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement conjoncturel, par J-P. Courthéoux. La documentation -- française.

- (19) Vid. Rapport du Groupe d'etude institué par l'arrête du 1 juillet 1974.

- (20) La Asamblea Nacional triplicó la norma de efectivos establecida en el proyecto gubernamental y la dobló con respecto al texto -- aprobado por el Senado.

- (21) Vid. Le prélèvement conjoncturel: Ministère de l'Economie et - des Finances. Service de l'Information. S.I. Mesures Nouvelles. Direction Générale des Impôts. 2/75/4 pp.3.

- (22) Las empresas que ejercieran varias actividades a la vez, comprendidas en las dos categorías que hemos establecido, quedan sujetas al pago de la exacción si sus cifras de negocios o de ingresos globales anuales superan, asimismo, los 30 millones de francos o 10 millones de francos cuando emplean a más de 150 asalariados, o si el montante de las prestaciones, (que afecta al segundo tipo de actividad) sobrepasa los 8 millones de francos o 3 millones de francos cuando emplea a más de 150 asalariados.

- (23) Ver Anexo al final del presente capítulo.

- (24) Datos proporcionados para 1971 por el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE). París 1974, fevrier.

- (25) Una evaluación de 14.500 a 14.600 ha sido suministrada por el ministro de Economía y de Finanzas en el curso de unos debates parlamentarios. Cf. Journal Officiel. Débats parlementaires, Assemblée nationale, mercredi 4 décembre 1974, page 7407: "Convient observer que la ley del 30 de diciembre de 1974, somete igualmente

te a la tasa coyuntural a las sociedades filiales cuando las sociedades matrices están sujetas a la tasa coyuntural, a condición - de que aquéllas empleen un número de trabajadores o realicen - una cifra de negocios o de ingresos anuales excluidas las tasas e impuestos, superior a la mitad de los límites impuestos para las demás".

- (26) Este control, y por lo tanto, los efectos estabilizadores que se - derivan cuando las autoridades controlan las magnitudes inflacionistas de estas empresas, son claramente visibles en los índices de precios de los "productos de grandes marcas" (124 productos) que ha sido elaborado por l'Institut de Liaison Sociales de París que alcanzaron para 1972 y 1973 unas subidas inferiores a las - experimentadas por el índice que mostraba las alzas medias de precios al consumo. Cf. sobre este punto: "Statistiques sociales" nº spécial de l'Institut de Liaison Sociales. París, octubre 1974.
- (27) Vid. Rapport du Groupe d'etude institué par l'arrête du 1 juillet 1974.
- (28) El grupo de trabajo creado por decreto de 1 de julio de 1974: Rapport du Groupe d'etude institue par l'arrête du 1 juillet 1974, ha expresado su opinión en torno a este punto afirmando que, en cuanto al equilibrio de la balanza de pagos francesa, la aportación suplementaria de divisas debida a un alza de los precios sobre un - mercado exterior sigue siendo una aportación positiva a la economía nacional y es, en definitiva, deseable en las presentes circunstancias.
- (29) Las razones que han movido a los economistas franceses a inclinarse por esta postura han sido fundamentalmente, las de que, -

ninguna medida que sea adoptada en la presente crisis en favor -
de la estabilidad de precios o del empleo, pueda perjudicar el --
desequilibrio existente en la balanza de pagos.

- (30) Vid. artículo 4, de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, dé--
cret d'application n° 75-213 du 2 avril 1975 et instructions du 3 -
avril 1975. Bulletin officiel de la Direction générale des impôts
n° 65 du 7 avril 1975.
- (31) Vid. La mise en oeuvre du prélèvement conjoncturel: Direction de
la Prevision. Division des Etudes Fiscales. JYN/ID n° 082/D.E.F.
Ministere de l'Economie et des Finances, 13 janvier 1977.
- (32) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, artículo 4.
- (33) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974. Section II: Champ d'ap-
plication et assiette du prélèvement, art. 4
- (34) Estas cifras definitivas que son las contenidas en el artículo 4 de
la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, son distintas de las inicia
les contenidas en: le projet de loi instituant un prélèvement con--
joncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflatio-
nnistes des entreprises. (Renvoyé à la Commission des Finances,
du Crontrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation
sous réserve de la constitution eventuelle d'une Commission spé--
ciale dans les condition prévues par le Règlement), présenté au -
nom de M. Jacques Chirac par M. J-P. Fourcade et par M. Chris
tian Poncelet, N° 22 Sénat. Cinquième législature. Annexe du pro
cés-verbal de la séance du 15 octobre 1974.

(35) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, art. 4-II.

(36) Vid. Décret n° 75-213 du 2 avril 1975 fixant les conditions d'application de la loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. Source: Bulletin officiel de la direction -- générale des Impôts n° 65 du 7 avril 1975, pp. 9-12.

En el citado texto, en su artículo 2, establece: "Aquellas empresas cuya cifra media mensual de trabajadores sea superior a 150, se considerara durante el ejercicio de aplicación de la tasa que -- su número de asalariados es efectivamente superior a 150.

No obstante, para aquellas empresas que ocupen trabajadores -- con carácter eventual o de una manera intermitente, o trabajadores a domicilio, esta condición no se exige totalmente mas que si el total de salarios pagados durante el ejercicio de la exacción -- ha excedido 150 veces el salario mensual mínimo interprofesional de crecimiento multiplicado por el número de meses que comprende el período considerado.

(37) Vid. Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974, artículo 4-IV.

C A P I T U L O 10

APLICACION DE LA TASA

COYUNTURAL

CAPITULO 10

APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL

I.-LAS CONTROVERSIAS EN TORNO AL TIPO

II.-EL CARACTER DEVOLUTIVO DE LA TASA

III.-EL SISTEMA DE ESCALAS O BAREMOS

IV.-LA LIQUIDACION Y LOS DESCUENTOS

IV.1. El método de las bases acumulativas

IV.2. Sistema de descuentos periódicos

V.-EL PROBLEMA DE LA AFECTACION

VI.-EL PERIODO DE APLICACION DE LA TASA

VI.1. Elección del período de referencia

VI.2. Determinación del primer período de referencia.

VI.3. Duración de la tasa

VII.-OTRAS DISPOSICIONES

APLICACION DE LA TASA COYUNTURAL

I. - LAS CONTROVERSIAS EN TORNO AL TIPO.

En los capítulos precedentes hemos considerado el tema - de la base de la exacción, así como el conjunto de problemas que su delimitación originaba. Tras exponer la compleja problemática que provocaban los ajustes pertinentes, llegamos a la determinación del exceso de margen, excedente inflacionista, o lo que es lo mismo, - al cálculo de la base como presupuesto necesario para hallar en definitiva el importe a pagar en concepto de tasa como medida penalizadora de una actuación inflacionista.

Una vez resueltas, o al menos, clarificadas las cuestiones que se han suscitado en torno a este punto, vamos a introducirnos - en el estudio de los demás elementos que configuran la tasa coyuntural en orden a su aplicación, así como de las distintas posibilidades y obstáculos que se originan, comenzando con los referentes al tipo que girado sobre la base nos dará la cuota. (1)

En principio, podría pensarse que los problemas y las alternativas de aplicación de un tipo o porcentaje sobre la base son escasas, por no decir únicas, al quedar reducida a la posibilidad - de que sea fijo o por el contrario, progresivo, según sean las pretensiones que se persiguen con su implantación. Prácticamente son éstas las dos actuaciones que cabe establecer en torno al tipo aplicable en función de los efectos deseados sobre las empresas. Si -- queremos presionar fuertemente sobre aquéllas que juegan un papel

importante en la escalada de los precios mediante aumentos considerables en su margen, resulta convincente la idea de establecer tipos fuertemente progresivos al objeto de penalizarlas en mayor medida. Sin embargo, esta idea debería ser rechazada por considerarla excesiva ya que, si bien es cierto que un cambio en el comportamiento de aquel grupo de empresas que mayormente contribuyen a la inflación, requiere una medida que de alguna manera las inhiba en su actuación, siendo una de ellas, fuertes medidas penalizadoras, existen un número determinado de supuestos que aconsejan su abandono como pueden ser: las limitaciones e inexactitudes que el cálculo del excedente inflacionista lleva consigo, la existencia de otras medidas de lucha contra la inflación y que también recaen sobre las empresas o el carácter eventual y reembolsable que tiene la tasa y que explica de alguna forma la inconveniencia de exigir fuertes pagos si después van a ser devueltos.

Unas breves consideraciones en torno a cada uno de ellos pueden ayudarnos a comprender mejor la situación. Por lo que respecta a la base de la exacción, hemos podido comprobar en apartados anteriores las dificultades de medida y aproximación que se han planteado cuando pretendíamos llegar al cálculo de una base que reflejase única y exclusivamente los incrementos de margen que provocando subida en los precios era responsable la propia empresa. Para aislar todos aquellos elementos que no implicaban dicha subida o que no cabía imputar al comportamiento empresarial hemos recurrido a la práctica de ajustes, pero a pesar de ello, concluíamos a modo personal que, no resultaba convincente la práctica de todas las correcciones cuando el resultado final era incierto en lo que se refiere a si habíamos conseguido una base que verdaderamente reflejase el grado de culpabilidad de la empresa. En base a esta apreciación,

no podemos ser maximalistas y pretender que la cifra obtenida al -- calcular la base sea representativa totalmente del papel desempeñado por dicha empresa en la dinámica inflacionista, y en consecuencia, resultaría a todas luces injusto adoptar este valor como el apropiado para que, girando tipos distintos en relación a su cuantía, penalizar adecuadamente al propio ente productivo. No resulta, ni aconsejable ni apropiado el establecimiento de tipos progresivos a la hora de exigir la tasa coyuntural en razón a que, la base sobre la que se giran, no es del todo representativa de la importancia que tiene la empresa en el proceso inflacionista, de ahí que, y a pesar de las veces que en apoyo de esta postura se han pronunciado diversos autores (2), - no ofrezca demasiadas argumentaciones en torno a su aplicación.

Otro tanto puede decirse del conjunto de medidas de carácter antiinflacionistas que simultáneamente les son aplicadas recayendo directamente sobre ellas. Si junto a las restricciones crediticias y monetarias, a las mayores presiones fiscales, a las políticas de precios y limitaciones de márgenes, así como al resto de actuaciones que se dirigen a estabilizar la economía y que de alguna manera inciden sobre las empresas, añadimos una más, consistente en penalizar excesivamente los aumentos de margen, pudiera parecer que - la única culpable de la inflación que vienen padeciendo las economías occidentales a partir de 1973 son exclusivamente las empresas, con toda la carga psicológica que ello origina. Al mismo tiempo, una actuación excesiva sobre las empresas por parte de las autoridades -- puede ocasionar serios riesgos y peligros en orden al propio funcionamiento del sistema, (3) debido a la cada vez mayor injerencia - que tiene lugar en su vida interna.

Por último, el carácter temporal y reembolsable que tiene la tasa coyuntural hace particularmente ineficaz la aplicación de ti--

pos progresivos con vista a penalizar en mayor medida a aquellos - entes que provoquen mayores crecimientos en sus márgenes en relación a aquellos otros que desarrollan una actuación más moderada, en razón a que, de nada servirá este proceder si todas son conscientes de que, cualquiera que sea la cantidad pagada, le será total o -- parcialmente devuelta (4), una vez remitidos a niveles más bajos los márgenes inflacionistas objeto de exacción (5).

Frente a la posibilidad de tipos progresivos se plantea la - de tipos fijos aplicados a la base cualquiera que sea la cuantía de ésta. Sin embargo, las razones que igualmente se han aducido en su - contra obedecen a las mismas causas que para el caso de tipos progresivos, a saber; inexactitud en el cálculo de la base, existencia de otros instrumentos de lucha contra la inflación que afectan asimismo a las empresas, carácter eventual y devolutivo de la tasa, etc.

Hasta aquí las dos posibilidades expuestas quedan excluidas en su aplicación por las razones aducidas (6). Pero queda una tercera solución que pasamos a analizar en el epígrafe tercero de este -- mismo capítulo, no sin antes referirnos al problema del reembolso y afectación de la tasa.

II. - EL CARACTER DEVOLUTIVO DE LA TASA.

Antes de pasar a estudiar que modalidad cabría establecer con vista a su liquidación, y que ha quedado pendiente en el apartado anterior, conviene hacer unas breves consideraciones en torno al carácter definitivo o restituible que debe tener la exacción para poder -

valorar correctamente el problema inicial por cuanto se trata de un mismo planteamiento ya que el análisis de esta cuestión es inseparable del cálculo de la tasa, es decir, de su base y de su baremo.

Un tratamiento adecuado del problema nos lleva a considerar el conjunto de ventajas e inconvenientes que tanto, una tasa con carácter definitivo o no restituible pueden ocasionar, como las que se originan en el supuesto de reembolso total o parcial de la cuantía percibida.

Desde una perspectiva estrictamente fiscal con vista a la -- recaudación, resulta equivalente la existencia de una tasa altamente penalizadora con altos tipos, pero reembolsable parcialmente, que -- una tasa más ligera, con tipos suaves pero que resulta definitiva o no devolutiva. Queda claro que los efectos recaudatorios pueden resultar iguales en ambos casos si han sido calculados convenientemente los reembolsos parciales que han de efectuarse en el primer caso y los tipos que han de aplicarse en el segundo supuesto.

Esta equivalencia puede constatarse asimismo desde el punto de vista económico en que se encuentran ambas partes, Administración y empresa, por cuanto puede verse afectada en el mismo sensido su situación financiera, tanto si se aplica una tasa altamente gravosa pero devolutiva en parte que si se exige una tasa con tipos suaves pero no reembolsable.

En efecto, en el primer supuesto, una tasa con tipos altos -- exige una cantidad a pagar mayor por parte de la empresa sujeta que en el caso en que el tipo fuese pequeño, por lo que la pérdida finan--

ciera que sufre en concepto de interés debido a ese dinero inmovilizado que ha tenido que abonar al Tesoro y que no ha podido colocarlo - en inversiones alternativas, es considerablemente mayor. Sin embargo, si la exacción es reembolsable, parcialmente, parte de la pérdida sufrida será recuperada a través de la devolución parcial de la tasa, por lo que cabe asegurar que la situación no es tan desfavorable para la empresa en cuestión, desde el punto de vista financiero.

Esta misma situación es en la que nos encontramos cuando en lugar de tipos altos y exacciones restituibles, aplicamos tipos menores pero sin que la exacción tenga un carácter devolutivo, ya que aquí, si bien no se reembolsa la cantidad pagada por la empresa sujeta, la pérdida financiera experimentada como consecuencia de los intereses que pudiera haber percibido en caso de haber colocado ese dinero en forma de créditos o cualquier otra forma de inversión, resulta sustancialmente menor.

La única exigencia para que ambos supuestos resulten equivalentes desde esta perspectiva económica es que, tanto el reembolso como los tipos se determinen de tal forma que la pérdida de utilidad experimentada por los sujetos resulte igual en ambos casos.

A esta misma conclusión podríamos llegar si en lugar de -- considerar el problema desde la perspectiva de las empresas lo consideramos desde el punto de vista de la Administración. Las ganancias financieras que ésta pudiera obtener tras la percepción del interés correspondiente a estas disponibilidades líquidas, resultaría -- igual en uno u otro caso si los mayores intereses que recibiría en el primer supuesto por disponer de un mayor volumen de dinero en concepto de pago de la exacción, se viesan minorados por la devolución

en parte, de manera que vendría a igualarse con los menores rendimientos que obtendría en el segundo supuesto. Así pues, tanto desde el punto de vista de la Administración como del administrado, el carácter definitivo o restituible de la tasa coyuntural produce los mismos efectos financieros en ambos, por lo que no existen razones que fundamenten la adopción de uno u otro tipo de solución en base a las ventajas que puede otorgar ésta sobre aquélla o viceversa.

En cualquier caso, y a pesar de que, tanto desde una perspectiva fiscal como desde una perspectiva económica no existen razones para inclinarse sobre alguna de las dos posibilidades propuestas, existen un conjunto de razones políticas, psicológicas y de otra índole que clarifican el problema. Así pues, y en orden a estas consideraciones, puede decirse que el establecimiento de una tasa coyuntural con carácter definitivo conlleva las siguientes ventajas:

a) Resulta más eficaz que una tasa con carácter devolutivo en la medida en que los establecimientos se verán más disuadidos a corregir su comportamiento. Es posible que las empresas se vean impulsadas en mayor medida a adoptar una actuación estabilizadora cuando sean sometidas a una exacción no restituible, frente a una -- exacción que le va a ser reembolsada parcial o totalmente. Por tanto, y desde este punto de vista existe una clara ventaja de la primera fórmula respecto a la segunda.

b) En segundo lugar, existe otro supuesto que ha sido igualmente utilizado por los partidarios de la no devolución de la tasa consistente en argumentar que, si la finalidad primordial que se persigue con este nuevo instrumento de lucha contra la inflación es el de penalizar aquellos comportamientos empresariales que pueden origi-

nar, y en la mayoría de los casos ocasionan, inflación, resulta im-
procedente abolir el carácter definitivo de la tasa por cuanto en caso
contrario equivaldría a hacerla desaparecer o en el menor de los ca-
sos debilitar considerablemente sus efectos y la consecución de su -
objetivo.

En realidad, el peligro que los partidarios de esta postura
temen, es que, si las empresas pagan la exacción pero tienen la con-
vicción de que, transcurrido el período inflacionista, van a recuperar
el total o parte de lo que han pagado en concepto de tasa, las razones
por las cuales se hubieran sentido motivadas a moderar sus creci-
mientos de margen y en consecuencia a detener la inflación, habrían
desaparecido puesto que bastaría con que fuesen otros los componen-
tes de la dinámica inflacionista los que hubiesen soportado las medi-
das estabilizadoras, para que, una vez atenuada o desaparecida aqué-
lla, estas empresas recuperasen el montante que habían ingresado -
al Tesoro.

c) Existe un tercer argumento que también resulta significa-
tivo, consistente en que, si la tasa se abona sin derecho a reembolso
una vez desaparecidas las tendencias inflacionistas, se está contri-
buyendo a que dicha desaceleración en el ritmo de crecimiento de los
precios se siga proyectando en un horizonte cercano puesto que en --
caso contrario, la devolución parcial o total de las cuantías deposi-
tadas por las respectivas empresas y que han sido inmovilizadas por
el sector público, podrían crear excesos de liquidez en el sistema --
con los consiguientes riesgos que sobre la inflación ello supondría (7).
No cabe duda que los efectos podrían incidir en un doble orden de --
cosas. Por un lado, si las respectivas entidades productivas esperan

recuperar en un futuro las cantidades entregadas es presumible que sigan comprometiendo su actividad adquiriendo más factores con vista a ser pagados en el futuro, con lo que, lejos de frenar la inflación, lo más probable es que una tasa de este carácter contribuya a fomentarla puesto que favorece el crecimiento en el nivel de actividad con todos los riesgos que ello conlleva en una subida de los precios finales. Pero, por otro lado, si una vez controlada la inflación a través de las distintas medidas adoptadas, se ofrece a las empresas la posibilidad de disponer de mayores flujos monetarios a través de las cantidades que le son devueltas, el riesgo de la llamarada de los precios es posible que vuelvan a hacer su aparición, de ahí que se hayan mostrado partidarios del establecimiento de una tasa coyuntural de carácter definitivo.

En contrapartida a las argumentaciones expuestas, la fórmula de una tasa coyuntural de carácter devolutivo o reembolsable, presenta a su vez varios aspectos positivos, como son:

a) En primer lugar, parece más racional y factible que el Estado no pueda gastarse las cantidades recaudadas ya que en caso contrario, de nada serviría que se penalizase a las empresas por su comportamiento inflacionista si al mismo tiempo y como consecuencia de los nuevos ingresos percibidos por el Estado, el gasto público crece, presionando por esta nueva vía a los precios. Para evitar esta posibilidad de inflación mediante un crecimiento de la demanda a través del gasto público, lo más razonable sería establecer una tasa coyuntural reembolsable con lo que surgiría la obligación por parte del Estado de no afectar los recursos obtenidos a ningún tipo de gasto, tanto consuntivo como de inversión, puesto que en un futuro inmediato tendría que hacer frente a su devolución.

El argumento parece sólido, sólo que cabría cuestionarse la conveniencia o no de distribuir parte de los recursos obtenidos - por el Tesoro en inversiones que aumentando la oferta no hubiese - lugar a una presión mayor sobre el nivel de los precios. Esta salve dad no está carente de validez si tenemos en cuenta las circunstan- cias y características que envuelven la situación actual de la mayo- ría de los países implicados en la crisis. Si como hemos mantenido anteriormente en otros capítulos, la crisis actual refleja una infla- ción de costes sostenida por altos niveles de consumo y de demanda, toda actuación que vaya dirigida a fomentar el ritmo de producción y a sacar a las economías de la atonía en que se encuentran puede - resultar favorable, no sólo para estabilizar los precios vía incremen- to en la oferta, sino que en buena medida paliará los altos niveles de paro existentes actualmente. Hemos de tener en cuenta que no exis- ten bases reales que impidan hoy día crecer a niveles mayores que los sostenidos en los últimos cuatro años, sino que fundamentalmen te, son la propia inflación, las distintas medidas recesivas adopta- das en contra de ella, los desequilibrios externos, las alzas salaria les y demás componentes del coste como puede ser la energía, etc., los factores que están impidiendo que los ritmos de inversión vayan despertando de su letargo y comiencen una nueva fase en la que nue- vamente la senda del crecimiento adopte un camino estable. En base a estas hipótesis, cabría preguntarse por la conveniencia de no de- volver la tasa a las respectivas empresas que han quedado sujetas, si dicha cantidad se destinase por parte del Estado a incrementar - los niveles de inversión con los efectos ya citados. (8)

Esta crítica vendría a contravenir la postura inicialmente expuesta consistente en la conveniencia de restituir el importe de la

tasa para impedir que el Estado la dedique a incrementar el gasto. En cualquier caso, no podemos inclinarnos por ninguna de ellas en tanto no sepamos exactamente en qué medida un aumento de la demanda puede agravar la inflación o un aumento de la inversión e hipotéticamente de la oferta, puede frenarla. No obstante, y atendiendo al parecer de que la crisis actual no es una crisis de sobreproducción sino una crisis de alto consumo, parece más factible favorecer aquellas medidas tendentes a frenar la demanda y favorecer la producción, que las contrarias. Siguiendo este criterio, y a modo personal, pensamos que una tasa no devolutiva y destinados sus recursos a aumentar los niveles de inversiones productivas, resulta más aconsejable que la aplicación de una tasa reembolsable por los peligros que ya hemos apuntado anteriormente.

b) También se ha venido argumentando a favor de una tasa restituible, el hecho de que, las propias empresas aceptarían psicológicamente mejor su existencia puesto que supone un tipo de actuación por parte de las autoridades mucho más benévola que una tasa definitiva.

Al mismo tiempo, resultaría igualmente más aceptable para las demás entidades con que se relaciona la empresa sujeta, una exacción reembolsable por cuanto equivale a un crédito que va a recuperarse en un futuro y esto significa siempre una mayor solvencia y seguridad.

c) Por último, se ha venido aduciendo un argumento que resulta, sin duda alguna, el de más peso y el más convincente de los esgrimidos en favor de esta modalidad de exacción. Se dice que las

empresas se verían más interesadas en que la moneda se deprecie lo menos posible desde el momento en que se paga la tasa y el momento en que se devuelve puesto que de no ser así, reingresarían una cantidad tanto menor cuanto mayor fuese la tasa de inflación sufrida.

Tal vez, puede decirse que ha sido el argumento que mayormente ha influido en los legisladores franceses cuando han tenido -- que elegir uno u otro tipo de exacción puesto que si la tasa se reembolsaba transcurrido un cierto período, que venía dado precisamente por la nota de haber remitido la inflación a niveles aceptables y previamente fijados, las distintas empresas serían las más interesadas en que este nivel se alcanzase en el menor tiempo posible de modo -- que quedaba asegurado en gran medida el comportamiento antiinflacionista de las empresas sujetas. Así pues, esta modalidad de tasa coyuntural estaría plenamente asociada a la lucha contra la inflación.

Hasta aquí hemos venido utilizando los criterios más significativos en pro de la devolución de la exacción, bien con carácter -- parcial, o bien con carácter total o pleno. Sin embargo, existen algunos puntos que se erigen en notas discordantes a los criterios expuestos, por lo que, habrá que sopesar en cualquier caso, tanto unas como otras argumentaciones a la hora de adoptar una decisión final. Sin pretender adoptar tal decisión, si que queremos esclarecerla y clarificarla, por lo que pasamos a reseñar los inconvenientes mayores que la devolución de la tasa lleva aparejada.

a) En primer lugar, resulta evidente que una exacción restituable resulta menos persuasoria que una tasa definitiva, por su -- propia naturaleza.

b) En segundo lugar, no existe razón alguna para pensar -- que una vez devuelta la tasa, o incluso antes de su devolución, las - empresas corrijan sus actuaciones inflacionistas si conocen el ca-- rácter devolutivo de la misma.

c) En tercer lugar, pueden originarse incoherencias y fal- sos comportamientos en las empresas ante el temor y el riesgo fu- turo de que la tasa se reembolse efectivamente.

d) En cuarto lugar, las empresas podrían endeudarse agra- vando su situación económica y financiera, pensando en la futura com- pensación cuando le sea devuelto el importe de la tasa.

e) Y en quinto lugar, la propia Administración podría estar dejando sin utilizar unos recursos que resultarían necesarios para - reactivar la economía o para enjugar su déficit presupuestario.

Estas han sido las diferentes argumentaciones que han sido expuestas en mayor o menor medida dentro del grupo de trabajo que ha venido considerando el tema en el vecino país (9).

A pesar de la importancia que ha tenido en la elección del - criterio aplicable el efecto que sobre el propio comportamiento em- presarial puede ocasionar una tasa reembolsable, no ha sido suficien- te, y el hecho cierto es que se ha optado por un tipo de solución inter- media en la que sólo sean restituibles determinados márgenes o can- tidades en función de la cuantía de ésta, o de los márgenes sobre los que ha recaído la exacción. De esta manera el reembolso sería paula- tino y sólo para los primeros tramos de margen que se hubiese apli- cado, desapareciendo o disminuyendo tal devolución conforme fuese

aumentado el margen sobre el que se ha aplicado el tipo correspondiente.

Así pues, cabría establecer una devolución de la tasa con arreglo a las siguientes condiciones:

19) Un reembolso total para aquellas cantidades pagadas - correspondientes a fracciones del excedente de margen o exceso inflacionista comprendidas entre cero y el diez por ciento, por ejemplo, del margen de referencia. Es decir, se devolvería en su totalidad aquellas cantidades que han sido ingresadas al Tesoro en concepto de tasa, y que corresponden a la parte en que el margen del ejercicio de la tasa supera al margen de referencia en un porcentaje comprendido entre el 0 y el 10%, pongamos por caso. Se trata pues, de reembolsar en su totalidad, sólo aquellas cantidades que han sido abonadas por los primeros incrementos inflacionistas del margen. Es como si la actuación de la empresa dentro de estos límites de crecimiento no fuese lo bastante peligrosa como para actuar de una manera más drástica y compulsiva.

20) Cuando el margen del ejercicio de la tasa superase, por ejemplo, en este 10% el margen de referencia y sin que lo supere en un 30%, pongamos por caso, se trataría de reembolsar sólo parcialmente las cantidades pagadas correspondientes a los excedentes inflacionistas comprendidos dentro de estos límites, de forma que sólo le sería devuelta a la empresa en cuestión, la mitad, la tercera parte o cualquier otra fracción de la tasa pagada por los excesos de margen comprendidas entre el 10% y el 30% del margen de referencia.

39) Por último, cuando el margen del ejercicio de la exacción superase en más de un 30% (10) el margen de referencia no habría lugar a devolución alguna de aquellas cantidades pagadas por -- los excedentes inflacionistas que han sobrepasado este porcentaje.

Resumiendo pues, una empresa que obtuviese un exceso de margen de 40 unidades en el curso de un período determinado, le sería reembolsado en su totalidad la tasa que ha pagado por las 10 primeras unidades que constituyen su excedente inflacionista, la tasa pagada por los aumentos superiores a diez unidades sin rebasar las treinta unidades le sería devuelta parcialmente, y no le sería reembolsada en cuantía alguna, los pagos correspondientes a las diez últimas unidades que han superado el límite de treinta hasta llegar a cuarenta.

En base a estos criterios, y una vez clarificadas las distintas cuestiones que este punto planteaba, estamos en mejores condiciones de analizar, o al menos, abordar el problema que dejamos sin resolver en el primer apartado de este mismo capítulo y referente al problema de la liquidación de la tasa o de los descuentos.

III. - EL SISTEMA DE ESCALAS O BAREMOS.

Al principio de este capítulo llegamos a la consideración de dos vías como factibles en la aplicación del tipo: la de tipos progresivos y la de tipos fijos. Sin embargo, mostramos los grandes inconvenientes que se derivaban de su uso lo que nos llevó a plantearnos la posibilidad de una solución intermedia en la que existiese una escala o baremos para los distintos tramos de margen.

Esta escala, a pesar de las similitudes que puede tener en su aplicación con las tarifas que se establecen en caso de impuestos progresivos no cabe asemejarla por cuanto no se trata de una figura impositiva como hemos venido sosteniendo a lo largo del presente - trabajo.

Una forma de aplicación de esta escala teniendo en cuenta el reembolso total o parcial e incluso la no devolución del montante pagado, es la presentada por Christian Chavanon (11), consistente en:

a) Proponer que se establezca un tipo del 25%, que sería totalmente reembolsado una vez suprimida la tasa o desacelerada la - inflación a niveles preestablecidos anteriormente, para aquellas -- fracciones de margen del ejercicio de la exacción inferiores al 110% del margen de referencia una vez ajustado y corregido.

b) Este tipo se elevaría al 50%, y el reembolso sólo se referiría a la mitad de la cantidad pagada por la empresa cuando la -- fracción del margen del ejercicio de la tasa estuviese comprendida - entre el 110 y el 120% del margen de referencia. Es decir, que cuando el margen del período en que se exige la exacción supera al margen del período de referencia entre un 10% y un 20%, estará sometida esta fracción de exceso de margen al tipo del 50% y sólo será res- tituible la mitad de la cuantía ingresada una vez frenada la inflación o desaparecida la tasa.

c) Si la fracción de margen del período de la exacción estu- viese comprendida entre el 120% y el 130% del margen de referencia, se propone que el tipo aplicable sea también del 50%, pero aquí, al - contrario que en el caso anterior, no sería reembolsable en cuantía alguna las cantidades pagadas correspondientes a dicha fracción.

c) Y por último, para fracciones que excedan el 130% del margen de referencia, se propone el establecimiento de un tipo del 75% que tampoco sería reembolsable.

Se ha discutido mucho si una escala como ésta en la que se aplican tipos crecientes conforme nos movemos en tramos mayores de incrementos de excedentes inflacionistas, y en la que se determina igualmente el carácter devolutivo o no de la tasa, podría resultar un mecanismo de aplicación demasiado severo en tanto los distintos tramos son muy estrechos. A tales efectos, los trabajos realizados en Francia en este sentido han venido a mostrar que para el período 1971-1972, el margen bruto (sin correcciones) había crecido un 25% para el 34% aproximadamente de todas las empresas industriales, - y más de un 40% para el 13% de ellas. En virtud de estas apreciaciones, si existe una fuerte dispersión de los demás datos con respecto a estos valores medios, cabe pensar que este mecanismo de aplicación y liquidación de la tasa resulta demasiado severo para aquellas empresas que se alejan considerablemente por encima de los valores medios. En cualquier caso, y en base a estos porcentajes extraídos de los datos estadísticos, gran número de empresas escaparían a toda posibilidad de reembolso por superar su exceso de margen el 120% del margen de referencia.

Precisamente, al objeto de simplificar el mecanismo de aplicación de la escala y para evitar penalizar excesivamente a las empresas con tipos altos y pagos definitivos, algunos expertos han propuesto una tasa única en lugar de la escala que hemos estudiado aunque debería seguir manteniéndose ésta a efectos de determinar qué cantidades son reembolsadas total o parcialmente y cuáles no (12). En cualquier caso, su existencia a la hora de liquidar la tasa

e independientemente de los problemas administrativos que pueda acarrear su aplicación, supone un tratamiento diferenciado y discriminatorio en función del papel que juegue la empresa en el proceso inflacionista.

Un breve esquema puede ayudarnos a comprender mejor la forma de su aplicación,

	Tipo de la tasa.	Porcentaje reembolsable
1º) Para fracciones del margen del ejercicio de la tasa inferiores al 110% del margen de referencia.	25%	100%
2º) Para fracciones del margen del ejercicio de la tasa comprendidas entre el 110% y el 120% del margen de referencia.	50%	50%
3º) Para fracciones del margen del ejercicio de la tasa comprendidas entre el 120% y el 130% del ejercicio de referencia.	50%	0%
4º) Para fracciones del margen del ejercicio de la tasa que excedan del 130% del margen de referencia.	75%	0%

Si consideramos que para una empresa determinada y dentro de un período, el margen al final de dicho período es de 200.000 unidades monetarias y el margen al comienzo del mismo o margen de referencia es de 150.000 unidades monetarias, la escala sería -- aplicada de la siguiente manera:

19) Para las fracciones del ejercicio de la tasa que no superen el 110% del ejercicio de referencia, el tipo aplicable es el 25% y el reembolso del 100%,

$$\begin{aligned} 110\% \text{ del margen de referencia} &= 110\% \text{ de } 150.000 = \\ &= 165.000 \text{ unidades} \end{aligned}$$

por tanto, como el excedente inflacionista, o lo que es lo mismo, la base sujeta a la exacción es la diferencia entre el margen del período en que se exige la tasa y el margen de referencia, el primer tramo de la escala que queda sujeto al tipo y el reembolso estipulado es:

$$\begin{aligned} \text{excedente inflacionista o base de la exacción} &= \\ &= 200.000 \text{ unid.} - 150.000 \text{ unid.} = 50.000 \text{ unidades} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{tramo inferior al 110\% del margen de referencia} &= \\ &= 165.000 \text{ unid.} - 150.000 \text{ unid.} = 15.000 \text{ unidades} \end{aligned}$$

20) Para las fracciones comprendidas entre el 110% y el -- 120% del margen de referencia el tipo, (según refleja el cuadro adjunto) sería el 50% y el reembolso la mitad de la cantidad ingresada.

$$\begin{aligned} 120\% \text{ del margen de referencia} &= 120\% \text{ de } 150.000 = \\ &= 180.000 \text{ unidades,} \end{aligned}$$

por lo tanto, el segundo tramo de la escala sujeto al tipo del 50% y reembolsable sólo en la mitad es

tramo comprendido entre el 110% y el 120% del margen de referencia = 180.000 unid. - 165.000 unid. = 15.000 unid.

3º) Para las fracciones comprendidas entre el 120% y el -- 130% del ejercicio de referencia, el tipo es también del 50% pero la tasa tiene un carácter definitivo

130% del margen de referencia = 130% de 150.000 =
= 195.000 unidades

en consecuencia, el tercer tramo se obtiene:

tramo comprendido entre el 120% y el 130% del margen de referencia = 195.000 unid. - 180.000 unid. = 15.000 unid.

4º) Por último, para fracciones superiores al 130% del margen de referencia, el tipo aplicable es del 75% y la tasa, como en el caso anterior, tiene carácter definitivo

tramo superior al 130% del margen de referencia =
= 200.000 unid. - 195.000 unid. = 5.000 unidades

Una vez realizados estos cálculos estamos en condiciones de determinar qué cantidades han de ingresarse al Tesoro por parte de la empresa que venimos considerando en nuestro ejemplo, así como las cantidades reembolsables. El desarrollo podemos contemplarlo en el cuadro siguiente:

Tramo	Fracción sobre el margen de referencia	Límite superior	Cantidades	Exceso de margen	Tipo	Tasa	Reembolso	Cuantía devuelta
1º	menos del 110%	165.000	165.000 - 150.000	15.000	25%	3.750	100%	3.750
2º	entre 110% y 120%	180.000	180.000 - 165.000	15.000	50%	7.500	50%	3.750
3º	entre 120% y 130%	195.000	195.000 - 180.000	15.000	50%	7.500	0%	0
4º	más del 130%	200.000	200.000 - 195.000	5.000	75%	3.750	0%	0
TOTAL				50.000		22.500		7.500

Podemos afirmar que para nuestra empresa en cuestión, el exceso de margen que queda sometido a la tasa coyuntural es de 50.000 unidades como puede comprobarse o bien restando el margen del período de la exacción (200.000 unidades) del margen de referencia (150.000), o sumando los excesos de margen correspondientes a los cuatro tramos en que hemos dividido la escala y que aparecen en la columna quinta del mencionado cuadro. De esas 50.000 -- unidades monetarias, las primeras 15.000 (correspondientes al primer tramo de la escala) pagan una exacción de 3.750 unidades monetarias que le serían reembolsadas en su totalidad una vez abolida la tasa o disminuía la inflación, las segundas 15.000 unidades del excedente inflacionista pagarían ya una exacción superior, o sea, - de 7.500 unidades monetarias de las cuales les sería devuelta la mitad, las terceras 15.000 unidades monetarias que componen la base de la exacción están sujetas al pago de 7.500 unidades monetarias - en concepto de tasa sin ningún derecho a reembolso, y por último, las 5.000 restantes unidades monetarias que integran el total de -- 50.000 que constituyen el exceso de margen, se ven sometidas a un tipo del 75% lo que supone un pago de 3.750 unidades con carácter - definitivo. Sumando las cuotas parciales que vienen expresadas en - la columna siete del cuadro anterior, llegamos a un total de 22.500 unidades monetarias que sería el montante total al que estaría obligada la empresa que hemos considerado. Este mismo resultado se obtendría si en lugar de aplicar la escala o baremo para liquidar - la tasa, estableciésemos un tipo único del 45% aplicable a toda base, cualquiera que fuese su cuantía, con lo que conseguiríamos que la - cuota pagada ante una base de 50.000 unidades fuese de 22.500 unidades:

$$\text{Cuota} = \text{Base} \cdot \text{tipo} = 50.000 \text{ unid.} \cdot 45\% = 22.500 \text{ unid.}$$

Al mismo tiempo, y siguiendo con el cuadro adjunto que explica el modo de aplicación de la escala, la cuantía total reembolsada a la empresa sería de 7.500 unidades por lo que existe un remanente de 15.000 unidades que ingresarían con carácter definitivo en las arcas del Tesoro.

Después de estas aseveraciones, podemos valorar en gran medida las ventajas e inconvenientes que pueden derivarse de una liquidación practicada en este sentido, en base a los juicios y valoraciones que hemos expuesto anteriormente referentes al carácter -- reembolsable o definitivo de la tasa y a la conveniencia de fijar tipos altos o suaves. Fijémonos que si en lugar de suponer que el aumento de margen ha pasado de 150.000 unidades a 200.000, hubiese alcanzado sólo la cifra de 165.000, la cantidad exigida sería de -- 3.750 unidades íntegramente reembolsables, lo que equivale a un tipo del 25%, y si el margen hubiese llegado a 180.000 unidades, la -- exacción sería de 11.250 unidades de las cuales solo le serían reembolsadas 7.500, lo que equivale a la fijación de un tipo del 37,5%. -- Por último, si el margen del ejercicio del período hubiese sido de -- 195.000 unidades, o lo que es lo mismo, el excedente inflacionista -- fuese de 45.000 unidades, la exacción hubiese representado un pago de 18.750 unidades, siendo sólo 7.500 reembolsables lo que supone un tipo del 41,6%.

Según estas apreciaciones, la implantación de una escala en la liquidación de la tasa aporta un alto grado de progresividad que traducida a efectos de la exacción implica una gran carga para las empresas en función de los incrementos habidos en sus márgenes. Así, mientras que para aumentos de margen inferiores a 15.000 unidades el tipo real que se le aplica es del 25%, cuando supera este umbral --

sin llegar a las 30.000 unidades el tipo medio que realmente se le exige es de 37,5%, pasando al 41,6% cuando está comprendido entre 30.000 y 40.000 y alcanzando el 45% para valores superiores. Esto, unido al hecho de que sólo las 15.000 primeras unidades sujetas son reembolsables en su totalidad y las 15.000 segundas parcialmente, refleja un alto grado de penalización a los distintos entes productivos conforme su excedente inflacionista va alcanzando cifras mayores.

En razón a la fuerte presión que supondría para las empresas quedar sometidas a la tasa coyuntural según esta modalidad de aplicación y con el objeto de hacer más suaves estas medidas, se ha propuesto por la Asamblea nacional (13), junto a la existencia de un tipo único la conveniencia de que todas las cantidades ingresadas tengan el carácter de reembolsables (14), para lo cual estos recursos no deberían ser utilizados por el Estado sino constituir en todo caso un ahorro forzoso (15). A pesar de que esta medida, tal y como se ha venido sosteniendo en el seno de la Comisión de Finanzas del vecino país, no tendría el carácter inflacionista que todo aumento del gasto público consuntivo puede ocasionar, la realidad es que si es devuelto a las empresas este riesgo puede aparecer por parte del sector privado. No obstante a pesar de todo, y al objeto de remarcar el carácter de ahorro forzoso que deben de tener los ingresos percibidos en concepto de tasa, se ha especificado finalmente en el texto legal francés la obligatoriedad de que dichas cantidades, una vez reembolsadas a las respectivas entidades productivas, sean afectadas en un plazo de dos años, a inversiones de las propias empresas (16).

Estas disposiciones fueron presentadas al gobierno francés y rechazadas por su entonces ministro de Economía (17) por considerar que venían a desnaturalizar en gran medida el proyecto inicial presentado por el grupo de trabajo (18), ya que preveían un reembolso en el plazo de un año y con carácter genérico cualquiera que fuese la cuantía. En su lugar se recomendó que el reembolso sólo tuviese lugar cuando el índice de precios al consumo de los productos industriales no rebasase el 1,5% en tres meses consecutivos, y que el reembolso sea afectado durante un período o plazo a la realización de inversiones por parte de la empresa y no en gastos consuntivos - (19).

IV. - LA LIQUIDACION Y LOS DESCUENTOS.

Las empresas deudoras de la tasa están obligadas al pago una vez transcurrido el período, que normalmente es un año, en el que se ha producido el exceso de margen. Sin embargo, dadas las dificultades administrativas que surgirían en orden a los retrasos con que normalmente son conocidos los datos contables de las empresas, así como la disparidad de fechas con que se elaboran, existe -- unanimidad en considerar como más factible el sistema de descuentos parciales para liquidar la exacción.

Inicialmente, el grupo de trabajo se inclinó por un sistema de liquidación provisional de manera que las cantidades entregadas provisionalmente se calcularían, no a partir del margen inmediatamente anterior al ejercicio de la tasa (en el cual los elementos no son con frecuencia conocidos), sino a partir de un margen obtenido a través de la diferencia entre el volumen de ventas o cifra de nego-

cios y las compras y cargas correspondientes, pero corregido mediante un coeficiente que se obtendría multiplicando el impuesto sobre el valor añadido que se ha pagado por las compras habidas en el período por un porcentaje que refleje la relación existente para dicho período entre el valor que arroje la cuenta de explotación de la empresa y el impuesto sobre el valor añadido pagado por la empresa (20), teniendo estas entregas a cuenta el carácter de reembolsables. Por lo tanto, y a fin de reducir los sucesivos inconvenientes e irregularidades que ha lugar en las ventas y en las compras y para evitar que una liquidación definitiva de como resultado unas cargas mayores para las empresas, se ha preferido una liquidación parcial a través de descuentos como la fórmula más perfectible para nuestro problema.

Sin embargo, el texto que finalmente fue propuesto y adoptado en Francia establecía con mayor simpleza que para el pago de estos descuentos las empresas podían referirse en sus cálculos, o bien a la tasa que era aplicable en el curso del ejercicio, o si lo deseaban, a la tasa del ejercicio anterior (21).

El propio proyecto de ley preparado por el gobierno no preveía en su articulación inicial más que la posibilidad de referirse al ejercicio anterior a la tasa (22), pero la Comisión de Finanzas del Senado estimó que se corría el riesgo de cometer graves injusticias si se calculaban los pagos provisionales o descuentos sobre la tasa exigida al ejercicio anterior exclusivamente, máxime si como en las circunstancias económicas que estaba atravesando el país, eran previsibles cambios sustanciales en la gestión económica de las distintas empresas de un año a otro. Así pues, se propuso una modalidad más flexible para la liquidación de los descuentos que quedó plasmada definitivamente en la ley de aplicación en la que se brindó a las empresas -

la doble posibilidad de referirse para el cálculo al ejercicio anterior o a las previsiones que hagan en el propio ejercicio (23).

Este sistema permite a las empresas, a costa de un esfuerzo en la estimación contable y del riesgo de verse sometidas a grandes cargas por insuficiencias de pago, evitar las exacciones que no deben realmente, aunque en el lado negativo hay que considerar el peligro que para ellas supone esta elección para determinar las cuantías provisionales a ingresar, en lo que respecta a su propia responsabilidad y a las consecuencias negativas que puede entrañarle una elección desfavorable o un cálculo erróneo.

Así pues, el método propuesto brinda a los diferentes sujetos la doble posibilidad de:

a) O bien, practicar una liquidación parcial y provisional de la tasa en el año presente de modo que se podría efectuar el cálculo a partir de ese mismo período en base a previsiones o estimaciones hechas por la propia empresa,

b) O bien, podría calcularse con relación al ejercicio anterior mediante la comparación de los márgenes correspondientes a ese período y el anterior. Es decir, que para calcular los descuentos del período (n) se tomarían como datos los correspondientes a los períodos (n-1) y (n-2) en su defecto.

La segunda opción resulta factible en aquellos países que tienen establecido un impuesto sobre el valor añadido ya que las empresas sujetas a esta figura impositiva suelen suministrar aproximadamente cada mes los datos pertinentes para practicar los cálculos en base al propio ejercicio de la exacción (24). En efec--

to, estas declaraciones periódicas contienen generalmente información acerca del volumen de ventas habido en dicho período, del mon tante del impuesto sobre el valor añadido que ha recaído sobre las - compras del período anterior, así como otro conjunto de datos de - interés, de manera que el estudio de la contabilidad del último perío do permite determinar el tipo medio del impuesto sobre el valor -- añadido en las compras de la empresa. Una vez conocido ésto, y -- partiendo del importe del I. V. A., podemos saber el importe de las compras, siendo el margen bruto la diferencia entre las ventas y - las compras, pudiendo compararse el margen bruto de un mes del año (n-1) y el del mes correspondiente del año (n), bien entendido - que el margen del año (n-1) debe ser incrementado por el índice de corrección de los precios, el índice forfatario de las ganancias de productividad así como por el índice que refleje las variaciones de los medios de producción.

El problema realmente queda planteado en los siguientes - términos. Una empresa que finaliza su ejercicio económico en el pe ríodo (n), no conoce los datos contables de su actividad sino en los - primeros meses del período (n+1), por lo tanto, si queremos liqui- dar la tasa coyuntural correspondiente al período (n), o tendremos que esperar a que transcurra el período (n+1), o tendremos que uti- lizar los datos correspondientes al período anterior al presente, es decir, los pertenecientes al período (n-1). En razón a estos obstácu- los, el mayor problema que plantea la liquidación provisional es el no tenerse en cuenta que tanto las ventas como las compras habidas en un año (que es el período que comprende la tasa) no se distribu- - yen homogéneamente entre los doce meses del año en el que van a - practicarse los descuentos, sino de una manera irregular de forma

que los pagos provisionales serán muy variables de un mes a otro - con las consiguientes cargas que esto supone para las empresas ya que una aparente variación del margen bruto no tiene por qué corresponder a causas reales sino a simples desfases en el tiempo del ritmo de las compras o las ventas.

IV. 1. - El método de las bases acumulativas.

Para evitar este problema de la falta de homogeneidad en la distribución de las compras y ventas a lo largo de un período, y en consecuencia de la uniformidad del margen a lo largo de los distintos meses que componen el año, se ha recurrido a una liquidación practicada sobre una base acumulativa de manera que disminuyen considerablemente los inconvenientes anteriores.

Un ejemplo puede ilustrar este mecanismo de liquidación - de bases acumulativas para un período (n). La liquidación va a ser expuesta en el siguiente cuadro para el caso de una empresa cuyos datos contables para el período (n) son los que se expresan:

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Stbre.	Octubre	Nvbre.	Dcbre	Total
. Margen del período (n-1) previamente ajustado.	2.000 unid.	1.800 unid.	2.100 unid.	2.200 unid.	2.000 unid.	2.300 unid.	2.400 unid.	1.300 unid.	0 unid.	3.000 unid.	2.800 unid.	2.400 unid.	24.300 unid.
. Margen del período (n).	2.200 unid.	2.000 unid.	2.400 unid.	2.200 unid.	2.400 unid.	2.000 unid.	2.000 unid.	2.000 unid.	0 unid.	3.300 unid.	3.200 unid.	3.300 unid.	27.000 unid.
. Incremento de <u>mar</u> gen [n - (n-1)]	† 200 unid.	† 200 unid.	† 300 unid.	--- unid.	† 400 unid.	- 300 unid.	- 400 unid.	† 700 unid.	--- unid.	† 300 unid.	† 400 unid.	† 900 unid.	† 2.700 unid.
. Crecimiento <u>acumu</u> lado de margen	† 200 unid.	† 400 unid.	† 700 unid.	† 700 unid.	†1100 unid.	† 800 unid.	† 400 unid.	†1100 unid.	†1100 unid.	†1400 unid.	†1800 unid.	†2700 unid.	† 2.700 unid.
. Tasa debida por di- cho crecimiento <u>acu</u> mulado.	20	40	70	70	110	80	40	110	110	140	180	270	270
. Tasa pagada los me- ses anteriores.	--	20	40	70	70	110	110	110	110	110	140	180	---
. Tasa a efectuar du-- rante el curso del - mes.	20	20	30	--	40	--	--	--	--	30	40	90	---

Tal y como se desprende del mencionado cuadro, las liquidaciones o descuentos practicados para el período (n) se llevan a cabo mensualmente y tendrían el carácter de a cuenta o provisionales, de manera que si una vez confeccionado el balance definitivo de la empresa resulta que se han efectuado unos ingresos no debidos, el exceso sería objeto de devolución. Así pues, y para minimizar las disparidades que puedan surgir entre los datos mensuales y los definitivos de forma que no se deriven con frecuencia importantes reembolsos a las empresas, cabía establecer una escala menor de imposición cuando se liquide mediante descuentos provisionales que cuando proceda efectuar la liquidación definitiva. Siguiendo con nuestro ejemplo, el sistema de descuentos a través de una base acumulativa parte de la consideración de los márgenes obtenidos por la empresa en el período anterior (n-1), y las provisiones disponibles para el período actual (n), desagregadas en períodos mensuales. Estos datos son los representados en las dos primeras filas del cuadro adjunto en el que ha sido previamente corregido con los ajustes correspondientes el margen del período (n-1) del que se conocen cifras definitivas.

En base a estas cifras, en la tercera fila expresamos las variaciones positivas o negativas habidas en el margen correspondiente al mismo mes de los dos períodos considerados, en la cuarta fila los crecimientos acumulados de margen para cada mes, que se obtienen, sumando algebraicamente el valor para un mes del "crecimiento acumulado del margen" (fila 4), con el correspondiente al "incremento de margen" en el mes siguiente (fila 3) (25). Por último, si aplicamos un tipo del 10% a los "crecimientos acumulados de margen" (fila 4), obtenemos los valores correspondientes a la "tasa debida por dichos crecimientos acumulados" (fila 5), y restando de dichas cifras -

el importe de la "tasa pagada en meses anteriores" (fila 6), obtenemos finalmente el importe de la "tasa a pagar o a efectuar durante el curso del mes" (fila 7) (26).

Una vez efectuados estos cálculos estamos en condiciones - de observar cómo, el total de cantidades a cuenta entregadas por la empresa a lo largo del período (n) es el resultado de los descuentos practicados cada mes cuyo total asciende a 270 unidades, cantidad - totalmente equivalente a la que se obtendría de girar el tipo aplicado del 10% sobre el incremento total de margen habido del período (n-1) al período (n) (27), es decir, 10 por ciento sobre 2.700 unidades. La gran ventaja que aporta esta modalidad de bases acumulativas es la de poder fraccionar el pago de la tasa en sucesivos descuentos y obtener la misma cuantía en concepto de tasa que en el caso de haberse aplicado sobre el exceso de margen del período al tipo correspondiente. Hemos de hacer notar que cuando la tasa debida por los crecimientos acumulados de margen es igual o menor que la correspondiente a los meses anteriores y que ya han sido entregados a cuenta, no existe obligación alguna y por lo tanto, no existe obligación de pagar. En cualquier caso, sólo en el supuesto en que la contabilidad definitiva de la empresa o lo que es lo mismo, los balances finales, arrojen cifras dispares a las suministradas en períodos menores de tiempo, existe la posibilidad de que, o bien tenga la empresa que entregar la diferencia o tenga la Administración el deber de devolverla.

IV.2. Sistema de descuentos periódicos.

Frente al sistema anterior y con el deseo de que el mecanismo liquidatorio sea más ágil y flexible que el expuesto para el caso -

de bases acumulativas, se ha venido proponiendo otro denominado sistema de descuentos trimestrales o cuatrimestrales, según los casos. En realidad se trata de una modalidad del anterior en el que el nivel de desagregación es menor (no se trabaja sobre períodos mensuales sino sobre trimestres o cuatrimestres), pero con la salvedad de que en cada uno de dichos períodos las cantidades a cuenta o descuentos a ingresar son distintas según aplicación de diferentes porcentajes. Las empresas sujetas al pago de la tasa en el ejercicio anterior estarán obligadas al pago de la exacción mediante cuatro -- descuentos trimestrales que serán exigidos al finalizar dicho trimestre y dentro de un plazo de días determinados, del trimestre siguiente (28).

Así pues, y ante la imposibilidad de practicar una liquidación definitiva en el curso del período (n) en tanto no sean conocidos los datos definitivos transcurrido dicho período, se procede a practicar una liquidación parcial a través de descuentos trimestrales al objeto de acrecentar la eficacia del mecanismo liquidatorio. En este sentido, las empresas tienen una doble opción a la hora de calcular los respectivos descuentos correspondientes a los distintos períodos trimestrales.

a) Liquidar sus descuentos no sobre la base de la tasa que tienen que pagar en el ejercicio en curso, sino sobre la base de la tasa debida en el período anterior, período (n-1).

b) Calcular los descuentos en función de la base de la tasa que las empresas estiman deben pagar en el ejercicio en curso, período (n).

Cualquiera que fuese la elección, los descuentos exigidos en cada período (suponiendo que fuesen cuatro trimestres) serían - un porcentaje de la exacción en el período elegido por la empresa, como pueden ser:

- 1º descuento ... X% de la tasa (para el primer trimestre)
- 2º descuento ... Y% de la tasa (para el segundo trimestre)
- 3º descuento ... Z% de la tasa (para el tercer trimestre)
- 4º descuento ... V% de la tasa (para el cuarto trimestre)

siendo $(X < Y < Z < V)$ y $(M = X + Y + Z + V)$

y en caso en que el período en que se exige la exacción sea superior a 12 meses, podría establecerse un porcentaje tope más allá del -- cual los descuentos no podrían ir (29).

Una vez practicados los correspondientes ingresos a cuenta (30), se procede a efectuar la liquidación definitiva en el período $(n+1)$ -que es en el que normalmente se dispone de los balances finales de las empresas y correspondientes al período (n) - (31), y en caso de que los descuentos practicados anteriormente no respondan realmente a los valores que se deducen de aquélla, las cuantías no pagadas en las fechas establecidas son incrementadas o penalizadas en un porcentaje determinado (32). En caso contrario, si de la liquidación definitiva se desprende que se han ingresado a cuenta cantidades superiores a las debidas, el exceso es devuelto a las empresas (33).

El montante de estos descuentos ha sido modificado varias veces en el curso de los debates parlamentarios que han tenido lugar

en el Parlamento francés (34). Mientras que según el proyecto de ley inicial presentado por el gobierno cada uno de los descuentos debería ser igual al 20%, (35), este porcentaje, tal y como ha sido fijado por la ley varía sustancialmente (36), siendo del 10%, 15%, 25% y 30% para cada trimestre, de forma que el total pagado a lo largo del año, es del 80%, lo que implica que, según esta modalidad de aplicación, no se abona el 100 por 100 que tendría lugar en el supuesto de que se exigiese el pago total al final del período y una vez practicada la liquidación definitiva, sino sólo una parte. Asimismo, las sanciones estipuladas en caso de insuficiencia de pago por parte de la empresa ha sido sucesivamente reducido, del 50% (proyecto de ley presentado por el gobierno) al 25% (texto adoptado por el Senado en una primera lectura), y al 15% (texto definitivo).

Esta ha sido en líneas generales, la forma que ha sido elegida en el vecino país para liquidar la tasa coyuntural debido a la mayor simplicidad respecto al método anterior. Vamos a tratar seguidamente el problema de la afectación o destino que debe darse a los ingresos percibidos por dicho concepto.

V. - EL PROBLEMA DE LA AFECTACION.

La tasa coyuntural, como hemos verido afirmando, no responde a una finalidad fiscal sino a una motivación económica consistente en pretender erigirse en un nuevo instrumento de lucha contra la inflación, de ahí que se haya admitido desde un principio, la idea de que los ingresos obtenidos por la exacción no sean destinados a la financiación del gasto público, ni siquiera, con carácter temporal

o eventual. No obstante, en el proyecto de ley inicial se preveía que las fracciones no reembolsables de la tasa serían utilizadas para mejorar la remuneración del ahorro privado. Incluso, algunos parlamentarios habían sugerido que estas fracciones fuesen empleadas en beneficio de las colectividades locales o de las distintas regiones (37). Pero en el Senado fueron rechazadas estas proposiciones al objeto de evitar cualquier duda acerca del carácter no impositivo de la exacción. Las razones que motivaron esta actitud fueron primordialmente dos; en primer lugar, penalizar convenientemente los comportamientos inflacionistas de algunas entidades económicas y al mismo tiempo, compensar la actitud de aquellas otras que no participaban en el desarrollo de los precios, y en segundo lugar, ser coherentes con el resto de la política económica y con la idea de que la remuneración del ahorro privado no puede hacerse depender de los recursos ocasionales obtenidos por el Tesoro, (como sería el caso en el supuesto de destinarse a este menester los ingresos recaudados por la exacción) sino que debe de estar ligada a unos medios financieros más estables.

A pesar de estas consideraciones, el problema quedó zanjado en la Asamblea Nacional cuando dispuso que la tasa sería íntegramente reembolsable transcurrido un cierto período de tiempo (38), mientras tanto, las cantidades entregadas a la Administración se depositarían en una cuenta del Tesoro que no podría utilizar ni para financiar ninguna clase de gasto público ni para remunerar la formación de ahorro privado (39). Una vez quede suspendida la aplicación de la tasa debido a que han remitido ostensiblemente los ritmos inflacionistas, las cantidades recaudadas les serán devueltas a las respectivas empresas obligándolas a que sean afectadas a la finan-

ciación de inversiones durante un período de tiempo determinado para, de esta manera, evitar que una nueva corriente de flujos monetarios puedan incrementar el consumo y reactivar nuevamente la inflación (40).

Sin embargo, sobre este último punto no puede decirse que sea una medida antiinflacionista más que en el caso en que no se produzcan excedentes de capital, así pues, habrá que estudiar, según los casos, bajo qué circunstancias es aconsejable afectar los reembolsos a la formación de capital y bajo cuáles no. Por otro lado, es preciso poner de manifiesto que, el problema se complica si una vez desaparecidas las causas que motivan la aplicación de la tasa, los reembolsos son parciales y no totales puesto que en el primer caso, existe un remanente que queda en manos de la Administración y que necesariamente habrá de dedicarse a una u otra finalidad. En realidad, dado el carácter antiinflacionista de la tasa, los motivos que deben conducir a una u otra afectación deben ser exclusivamente esos por lo que habrá que evitar en todo caso que las cantidades reembolsadas o no o afectadas contribuyan a estabilizar la economía tanto en términos reales como monetarios y en este sentido, según los economistas franceses, el mejor destino que pueden encontrar aquellas fracciones de la tasa no reembolsadas a las empresas, es el de servir de remuneración a la formación de ahorro privado (41).

VI. - EL PERIODO DE APLICACION DE LA TASA.

Por lo que respecta a este punto, tres han sido las cuestiones que se han ido planteando en torno al mismo: ¿cuál ha de ser

el período de referencia con el que habrá de compararse el período en curso para determinar el exceso de margen?, una vez decidida la implantación de la tasa, ¿a partir de qué año o fecha debe exigirse?, y, ¿es preferible fijar un plazo para su aplicación?. Las respuestas que iremos dando a estas tres preguntas nos ayudarán en la comprensión de qué forma se aplica la exacción. Vamos a analizar cada una de ellas por separado.

VI. 1. - Elección del período de referencia.

Como sabemos, cuando tratamos de exigir la tasa es preciso comparar los márgenes habidos en dos períodos determinados, de manera que la elección de los mismos supondrá la obtención de uno u otro valor para el exceso de margen. Normalmente, lo más aconsejable es que los dos períodos sean consecutivos y en consecuencia el margen de referencia sea el correspondiente al ejercicio anterior al de la tasa, sin embargo, pueden surgir problemas derivados de las fluctuaciones cíclicas que normalmente sufre la economía y que pueden motivar que en dicho período la actividad haya sido muy baja en relación al año siguiente y por tanto, el exceso de margen sea -- muy grande, por lo que resulta aconsejable en este caso elegir como período de referencia una media de los años precedentes.

Sin embargo, teniendo en cuenta las circunstancias reales -- que existen a partir de la crisis del petróleo y que han sido las que -- han alumbrado esta idea de la exacción, no existe el temor de que se produzcan estas fluctuaciones en la actividad económica de un año a otro, lo que unido a la mayor complejidad que exigiría determinar --

el valor medio que alcanza el margen de cada empresa en un número determinado de años, hace más factible la consideración como período de referencia, y por lo tanto, como período en el que se ha de calcular el margen que se comparará el margen del ejercicio de la tasa, el período anterior a la exacción (42).

VI. 2. - Determinación del primer período de referencia.

El problema que aquí se plantea es el de decidir, qué fecha se elige como primer período de referencia para determinar el exceso de margen. La cuestión, pudiera parecer inexistente si como parece lógico, una vez mostrado en el apartado anterior la conveniencia de escoger el período anterior a la tasa como período de referencia, no habría más que determinar el margen del período precedente al de la implantación de la tasa, lo que constituiría el primer período de referencia.

Sin embargo, unas breves consideraciones en torno a este punto hacen más difícil la solución inicial. En efecto, tres tipos de razones complican considerablemente el planteamiento anterior. En primer lugar, si una vez establecida la tasa en el período (n), decidimos determinar el excedente inflacionista restando el margen de dicho período respecto al del período (n-1), existe el riesgo de que las empresas, conociendo los proyectos del gobierno en torno a la futura implantación de este nuevo instrumento, inflen voluntariamente los márgenes del período (n-1) para de este modo reducir considerablemente la base de la exacción y en consecuencia el importe de la tasa. El resultado no puede ser más inflacionista, puesto que

una elección del año anterior a la exacción como período de referencia, no sólo aminora el ritmo de crecimiento de los precios, tal y como persigue la tasa, sino que inicialmente los acelera por el comportamiento de las empresas que acabamos de exponer. Por otra parte, los esfuerzos realizados por algunas empresas para rebajar sus márgenes y en definitiva desacelerar la subida de los precios, se verían seriamente amenazados por esta elección en la medida en qué verían como cuanto menor fuese su margen en el período (n-1) - mayor sería la diferencia con relación al período (n), y por tanto, - mayor la exacción. Estos razonamientos nos llevan a abandonar la elección propuesta y elegir como período de referencia, no el anterior al de la exacción -período (n-1)- sino el anterior a éste; es decir, el período (n-2), con lo que desaparecerían los problemas anteriores.

Esta sugerencia no ha sido seguida al pie de la letra en el vecino país, sin embargo, a fin de evitar que las empresas no se vean eventualmente desfavorecidas por la elección del período anterior como período de referencia, se les ha otorgado la posibilidad de obtener, por simple decisión personal, el cambio del período (n-1) como período de referencia por el período (n-2) (43).

En segundo lugar, existen razones de tipo legal que también plantean problemas a la hora de elegir el período anterior a la exacción como primer período de referencia. Nos referimos al carácter irretroactivo que tienen la totalidad de las disposiciones normativas en los diferentes ordenamientos lo que impide puedan ser utilizados los márgenes de períodos anteriores a la implantación de la tasa para quedar sujetos a ella. Lo mismo cabe decir para los -

períodos más alejados. Al mismo tiempo, puede decirse que la propia naturaleza que tiene la tasa nos indica que, debido a su carácter coyuntural, son las condiciones y circunstancias presentes las que hay que considerar y no las pasadas, de ahí que, según algunos autores, no debería tomarse el período $(n-1)$ o $(n-2)$ como los de referencia, sino el propio período (n) en que se establece la tasa y por lo tanto, a partir de él, calcularse el exceso de margen habido en el período siguiente $(n+1)$. El peligro que entraña este tipo de solución es que agrava aún más los efectos inflacionistas que describimos anteriormente y que se daban en el supuesto de que se eligiese como período de referencia el anterior a la tasa y las empresas inflasen sus márgenes, puesto que aquí, los distintos establecimientos se verían favorecidos por cualquier aumento de margen en el período (n) , ya que la diferencia que se obtendría con relación al del-período posterior sería menor cuanto mayor fuese aquélla.

Por último, existen también problemas de desfases que imposibilitan sea adoptado con carácter único el período anterior a la tasa, es decir, el período $(n-1)$ como período de referencia por -- cuanto, los datos contables del período (n) sólo se conocerían transcurrido el mismo; o sea, en el período $(n+1)$, por lo tanto no se podría liquidar la tasa del período (n) sino en el período posterior, con todos los problemas de retrasos que constituye un serio riesgo de -- toda actuación económica en orden a su efectividad (44).

Para evitar los múltiples problemas que se originan tanto si elegimos un período u otro como ejercicio de referencia, pueden adoptarse dos soluciones:

- a) Que en el período (n) se realicen unas entregas a cuenta,

provisionales, y sobre la base de una comparación de los márgenes del período (n) y del período (n-1), regularizándose posteriormente los ingresos cuando se dispusieran de datos definitivos de las empresas en el período (n+1).

b) Que la primera liquidación de la tasa se haga tomando - como margen de referencia los correspondientes al período (n-2) - comparándolos con los del período (n-1) (45).

Esta doble opción facilitaría enormemente las cosas en la medida que cada empresa podría elegir aquella solución que resulte más aconsejable.

VI. 3. - Duración de la tasa.

El tercer y último de los problemas expuestos en este apartado es el referente al tiempo de vigencia de la tasa. En principio, la tasa pudiera ser un instrumento permanente de lucha contra la inflación y por lo tanto, de duración indefinida. Sin embargo, existen argumentos que aconsejan una duración temporal y limitada en base a las siguientes consideraciones:

a) Debido a su carácter coyuntural y extraordinario, la tasa constituye un medio apto para hacer frente a la inflación en etapas - en que se han disparado ostensiblemente los precios, y por lo tanto, se hace necesario acudir a medidas complementarias, pero no cuando se atraviesan períodos en los que la llamarada de los precios alcanza cotas normales puesto que en estas circunstancias deberán --

bastar por sí mismas las medidas estabilizadoras que adopten los gobiernos referentes a medidas fiscales, monetarias, crediticias o cualquier otra.

Por el contrario, añadir un nuevo elemento a la lucha contra la inflación a los ya tradicionales no haría más que complicar el panorama presente, puesto que como sabemos, cualquier actuación en favor de unos objetivos determinados puede afectar negativamente a los restantes que tiene planteados la economía.

b) Por otra parte, parece más aconsejable establecer esta nueva carga con carácter temporal por cuanto los empresarios colaborarían mayormente a la desaceleración de los precios si saben que esta senda les llevaría a la desaparición de la exacción.

c) Por último, las propias limitaciones e inexactitudes que acarrearán el cálculo del excedente inflacionista aconsejan una tasa -- temporal para que las inequidades e inexactitudes sean menores.

Por todas estas razones, se ha venido considerando importante que la exacción coyuntural se implante por un tiempo limitado y que se especifique claramente tanto el momento inicial de su aplicación como el plazo de duración, bien en forma temporal, o por -- cumplimiento de un objetivo determinado como puede ser el hecho -- de no rebasarse en un período de tiempo un alza de los precios superior al fijado (46).

El estudio de la duración o vigencia de la tasa ha sido objeto de muchas modificaciones por parte de los distintos organismos e instituciones que han considerado el problema. Así, mientras que

en el proyecto de ley inicial se estipulaba que sería suprimida la tasa cuando el aumento mensual del índice de precios al consumo de los productos manufacturados no superase el 0,5% durante tres meses consecutivos (47), la Comisión de Finanzas del Senado (48) aumentó este porcentaje al 1,5%.

El hecho de que se haga referencia expresa al índice de precios de los productos manufacturados tiene por objeto el ligar más estrechamente la tasa de inflación considerada a las empresas que de alguna manera son las que mayormente contribuyen a la subida de los precios, como son las industriales, comerciales, transformadoras, etc. Además, de los estudios realizados en el vecino país, se ha podido comprobar que precisamente los precios de los productos manufacturados son los que han experimentado en los últimos años un aumento mayor (49), razón por la cual se hace particularmente importante su control.

Resumiendo pues, cualesquiera que hayan sido las modalidades o los argumentos que se han aducido en este epígrafe, las recomendaciones que se han presentado en el vecino país se inclinan por la implantación de una tasa con carácter temporal ya que se ha observado, de una parte, que los empresarios soportan mejor esta nueva carga si saben que es eventual que si es definitiva (50), por otro lado, parece que las perspectivas de evasión y fraude serían mucho menores y por último, por su misma naturaleza, la tasa es más apropiada para un período determinado de tiempo con fuertes tensiones inflacionistas que para largos períodos (51).

VII. OTRAS DISPOSICIONES.

Vamos a finalizar el presente capítulo con un apartado en el que, a modo de cajón de sastre, se van a recoger todos aquellos aspectos y disposiciones que completan la aplicación de la tasa coyuntural, pero que revisten menor interés en base a que no han surgido prácticamente ninguna clase de problemas en su implantación o en todo caso constituyen casos excepcionales.

A lo largo de la exposición de los capítulos precedentes, y muy particularmente, en los dedicados a la determinación y el ajuste del margen de referencia, se puso de manifiesto la dificultad que existía en la obtención de ajustes correctores y en la necesidad de recurrir a estimaciones a tanto alzado o forfaitarias lo que implicaba la posibilidad de errores e injusticias para las empresas que -- veían como no coincidían estas correcciones con las situaciones específicas de las respectivas empresas.

Ante este estado de cosas, no parece oportuno bloquear -- cualquier posibilidad que pueda minimizar estas inequidades y es -- por ello por lo que resulta aconsejable brindar soluciones en el sentido de que, aquellos establecimientos que crean haber sido perjudicados tengan la posibilidad de recurrir ante la Administración para que reconsidere su situación particular.

Problemas derivados de la fijación forfait del índice corrector de los precios, de los incrementos de productividad, de la elección del margen de referencia, así como los referentes a las compensaciones de pérdidas, valoraciones de stocks, etc., hacen imprecendente una aplicación rígida de la exacción ya que tendría como --

efecto un tratamiento distinto para empresas que posiblemente desarrollen una misma actuación inflacionista y viceversa (52).

Así pues, se hace necesario establecer las soluciones pertinentes que eviten estas arbitrariedades en la medida de lo posible, ante la imposibilidad de implantar una tasa coyuntural que en su aplicación y liquidación evite estos problemas. El nudo gordiano de la cuestión se plantea en una doble vertiente. O se establece una exacción lo suficientemente correcta y perfeccionada, para que no surjan estos problemas consistentes en la falta de precisión de los valores calculados en torno a los coeficientes correctores, margen de referencia, etc., y en consecuencia, del exceso de margen; o en caso contrario, se adoptan las medidas complementarias que aminoren dichos efectos negativos ya que es imposible hacerlos desaparecer totalmente. La primera actitud encuentra su mayor obstáculo, según los propios especialistas franceses (53), en la falta de tiempo que ha requerido en el vecino país la elaboración de la tasa por cuanto la realización de estudios más profundos que darían como resultado un instrumento más perfeccionado, se encuentra con el obstáculo de que, era preciso actuar de prisa si se quería que fuese efectiva en su lucha antiinflacionista y en las circunstancias para las que fue diseñada. No parecía pues, que existiese otra solución que la de ofrecer la posibilidad de reconsiderar la situación en la que se encontraba cada establecimiento si éste mantenía que era tratado arbitrariamente. Para ello, se hace preciso crear una Comisión que reconsidere estos casos particulares, así como los recursos pertinentes para invocar la apelación. Se trataría de un organismo paritario formado por representantes de las empresas y de la propia Administración en el que se atenderían los recursos presentados por ellas (54). La Comisión aceptaría los recursos presentados por las em--

presas y que se basan en motivos de hecho que justifican una exención o una atenuación, aunque se cumplan los requisitos para exigirle la tasa.

Los recursos permitirían tener en cuenta las circunstancias económicas propias de una empresa de modo que se justificaría que los crecimientos de margen no resultan de una gestión inflacionista, o que los ajustes practicados no son los correctos, brindándose la posibilidad de obtener de la Comisión la dispensa total o parcial de la tasa (55). Así pues, el papel que desempeñaría dicho organismo sería el de estudiar aquellos supuestos en que por petición de la empresa, se estima no debe quedar sujeta a la exacción por darse circunstancias que condicionan una actuación no inflacionista de la empresa.

Otros puntos que están contenidos en el texto legal francés son los concernientes a:

a) Las modalidades de aplicación de la tasa cuando los períodos no contemplan un año completo. En este supuesto, la exacción se aplicará al período iniciado al principio del ejercicio económico y finalizado al término del mismo, así como a las fracciones del período o períodos siguientes que queden sin cerrar, de forma que se exija en proporción a los meses transcurridos y el margen se calculará a prorrata en función del tiempo transcurrido hasta el final del período (56).

b) Las condiciones de aplicación y sujeción de las empresas de nueva creación. Las disposiciones normativas han dispuesto a este respecto la no sujeción de estos establecimientos nuevos hasta el período siguiente (57), por no poder conocer en el primer ejercicio el margen de referencia.

c) Las reglas correspondientes a los casos de cesión de - empresas o de liquidación y cese de la actividad. En este sentido, el artículo 19 del texto legal es escueto y claro en el sentido de exigirse la exacción para ese período aunque la actividad haya desaparecido al principio del mismo (58).

d) La determinación de la tasa en caso de integración, fusión o cualquier otra modalidad u operación asimilada.

En caso de cesión parcial de la empresa, fusión, escisión o aportación parcial del activo, las empresas cesionarias o beneficiarias de las aportaciones son sujetos de la exacción desde el primer ejercicio cerrado después de la operación.

No obstante, y para este período, la tasa le es aplicable - incluso si su cifra de negocios, volumen de ventas anual, o sus efectivos son inferiores a los límites previstos en el artículo 4 de la -- Ley nº 74-1169 de 30 de diciembre de 1974 (59), cuando en el curso del último ejercicio cerrado antes de la fusión, cesión o similar, - una o varias de las entidades cedentes o aportantes superasen los - límites de cifra de negocios o de efectivos previstos en dicho artículo.

En cualquier caso, cuando las empresas cesionarias o beneficiarias de las aportaciones no tienen margen de referencia, el utilizado para la base de la tasa coyuntural con cargo al primer -- ejercicio de la exacción será igual al margen o a la suma de los - márgenes, correspondientes a las actividades cedidas o aportadas, de las empresas que hayan participado en la operación. Cada uno -

de esos márgenes será valorado a prorrata del valor bruto contable de los activos amortizables cedidos en relación al conjunto de los activos amortizables existentes antes de la operación.

En este supuesto, el porcentaje de variación del volumen del empleo se calculará por referencia a las horas trabajadas en cada empresa que haya intervenido en la fusión o cesión a prorrata del valor bruto contable de los activos amortizables cedidos o aportados en relación con el conjunto de activos brutos amortizables existentes antes de la operación (60).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Conviene precisar una vez más que las denominaciones de base, tipo y cuota, no son muy correctas cuando nos referimos a la tasa coyuntural puesto que carece del carácter impositivo que aquéllas refieren, a pesar de que la técnica de aplicación y configuración de la misma se identifica con la de un impuesto.
- (2) Sobre este punto puede consultarse: Un essai de mesure anti-inflationiste: Le prélèvement conjoncturel, par J-P. Courthéoux. Notes et Etudes Documentaires. 19 juillet 1976, Nos. 4306-4307, - pp. 29 y ss.
- (3) Sobre este punto ver ?A dónde va el capitalismo? de Shigheto Tsuru. Colección libros de economía. Oikos nº 4.
- (4) El carácter parcial o total que puede tener la devolución a la empresa por parte del Estado, de las cantidades pagadas en concepto de tasa, constituye igualmente otro problema a tratar en páginas posteriores.
- (5) Una solución pudiera consistir en fijar las autoridades para períodos regulares de tiempo como por ejemplo, el ejercicio fiscal, un porcentaje o tasa de crecimiento del margen, no sobrepasado el cual, las empresas no serían objeto de la exacción y por lo tanto no se verían obligadas a pago alguno en concepto de tasa. O bien, aquéllas que habiendo rebasado estos porcentajes y por lo tanto quedado obligadas al pago correspondiente, les fuera devuelto en su totalidad o en parte, si posteriormente disminuyen estos crecimientos de margen a niveles iguales o inferiores al estipulado.

- (6) Este punto ha sido objeto de estudio en el seno de los distintos -- grupos de trabajo y comisiones que se crearon en Francia para -- estudiar la aplicación de la tasa coyuntural, y las modificaciones realizadas en torno a las distintas modalidades de aplicación del tipo han sido sustanciales moviéndose todas ellas en el sentido -- de suavizar y aminorar en lo posible los efectos extremos que -- unos tipos progresivos ocasionaban. Vid. Rapport du Groupe d'Etude institue par l'arrête du 1^{er} juillet 1974.
- (7) Actualmente, y a través de una visión retrospectiva de los países occidentales y de sus políticas económicas aplicadas en los últimos años con vista a frenar la escalada de los precios, nos muestra el papel importante que ha venido jugando el control de la oferta monetaria o de las disponibilidades líquidas. Ver. Coyuntura Económica, Nºs 2, 8 y 14.
- (8) En realidad, discutir y vislumbrar las posibilidades antiinflacionistas de una exacción coyuntural requiere partir de un profundo conocimiento de las causas últimas que están actuando en la crisis actual. Si bien existen unos puntos comunes en los que la totalidad de los economistas están de acuerdo, existen aspectos que responden sólo a motivaciones y juicios personales por lo que resulta controvertido inclinarse decididamente por una u otra fórmula.
- (9) Ver. Rapport du Groupe d'Etude institue par l'arrête du 1^{er} juillet 1974.
- (10) Hay que hacer constar que estos porcentajes los hemos establecido arbitrariamente sin ningún criterio predeterminado, sino sólo a efectos ilustrativos.

- (11) Ver. Rapport. du Groupe d'Etude institué par l'arrête du 1^{er} juillet 1974.
- (12) El texto propuesto por el gobierno francés preveía el reembolso total para aquellos crecimientos que fuesen inferiores al 110%, la mitad para los crecimientos comprendidos entre el 110% y el 130% y la ausencia de reembolso para aquellos crecimientos superiores al 130%.
- (13) El texto propuesto por la Asamblea Nacional francesa viene recogido en el artículo 11 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 - instituant un prélèvement conjoncturel. Source: Journal Officiel - de la Republique Française du 3 janvier 1975, y que dice: "La -- exacción se liquidará al tipo del 33 1/3 por 100.
Las sumas entregadas por las empresas con cargo a la exacción les serán reembolsadas en el momento de la supresión de esta última....."
- (14) La Comisión de Finanzas de la Asamblea Nacional había estimado, en efecto, que a partir del instante en que la tasa coyuntural - consistía en un nuevo instrumento con finalidades económicas y - no fiscales, sus ingresos no deberían convertirse en nuevos re-- cursos detentados por el Estado, cualquiera que fuese la forma - que adoptase, bien recursos fiscales, presupuestarios o del Teso ro, sino que deberían adoptar necesariamente el carácter de un - ahorro forzoso.
- (15) Este ahorro forzoso no sería inflacionista al contrario que ocurriría en el supuesto de destinarse a incrementar el gasto del sector público. Ver Débats parlementaires précites de l'Assemblée na-- tionale. pp. 7472 mercredi 4 décembre 1974.

- (16) Ver art. 11 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel publié dans le Journal Officiel de la République Française du 3 janvier 1975: "Las sumas reembolsadas deberán ser afectadas, durante un plazo de dos años, a la financiación de las inversiones de la empresa".

- (17) Por entonces era ministro de Economía y Finanzas del gobierno francés, M. Jean-Pierre Fourcade y primer ministro M. Jacques Chirac.

- (18) Se refiere al grupo de estudios presidido por Christian Chavanon y creado por decreto de 1 de julio de 1974.

- (19) Sin embargo, y en lo que respecta a su aplicación (limitada a ciertos casos particulares), algunas empresas sujetas al pago de la tasa coyuntural en 1975 en Francia han sido eximidas de esta obligación consistente en afectar el reembolso de las cantidades pagadas, a la financiación de inversiones futuras, debido a las excesivas cargas que recaían sobre ellas durante dicho período. Cf. Note du 21 du octobre 1975: Dispositions à caractère économique, - prélèvement conjoncturel contre l'inflation, suppression du prélèvement. Bulletin Officiel de la direction générale des Impôts, n° 188 du 21 octobre 1975.

- (20) Conviene precisar, que resulta paradójico que una tasa que encuentra problemas considerables en su aplicación desde un punto de vista administrativo, sea complicada tan reiteradamente, por parte de sus formuladores, en su apreciación teórica. De todas formas, las razones que han llevado a esta corrección del margen -

se han efectuado con la idea de acercar el concepto de valor añadido fiscal del que se ha partido, a su acepción económica más en consonancia con el contenido y significado de margen.

- (21) El artículo 15 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 establece:

"I. Las empresas deudoras de la exacción están obligadas al pago de las cantidades a cuenta exigibles al final de cada trimestre.

Los pagos deberán ser efectuados en el mes siguiente al de la finalización del trimestre.

II. Para el pago de estas cantidades a cuenta las empresas pueden referirse, bien a la exacción con cargo al ejercicio, bien, si lo desean, a la exacción con cargo al ejercicio anterior".

- (22) Ver artículo 13 del Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. (Renvoyé à la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission spéciale -- dans les conditions prévues par le Règlement), présente par M. - Jean-Pierre Fourcade. Annexe du Procès-verbal de la séance du - 15 octobre 1974, N° 22. Sénat, cinquième législature.

- (23) En el primer año de aplicación de la tasa coyuntural, la utilización de este sistema para el cálculo de los descuentos y en lo que concierne a la referencia al año anterior de la tasa, supone un cálculo ficticio ya que no se conocen cuáles han sido los valores alcanzados por el margen en dicho período. Ver. Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement conjoncturel par J. -P. Courthéoux. - Notes et Etudes Documentaires. 19 juillet 1976, N°s 4306-4307, - pp. 30

- (24) Conviene recordar que entre las empresas que no cabe aconsejar esta opción se encuentran los bancos, las compañías de seguros, etc., por no estar incluidas en el ámbito de aplicación del impuesto sobre el valor añadido en aquellos países que lo tienen establecido.
- (25) Así por ejemplo, y refiriéndonos al cuadro que hemos representado, el crecimiento acumulado de margen para el mes de junio que es de 800 unidades se obtiene sumando algebraicamente el valor - del "crecimiento acumulado de margen" del mes anterior, que es de 1100 unidades, el valor negativo del "incremento de margen" en el mes de junio, que es de (-300) unidades, y así sucesivamente se van obteniendo el resto.
- (26) Las cifras correspondientes a la fila 6 se van obteniendo sumando las pertenecientes a todos los meses anteriores a la fila 7. Así, - por ejemplo, la tasa pagada los meses anteriores, correspondiente al mes de junio que viene expresado en el cuadro adjunto por el valor de 110 unidades se obtiene sumando los valores correspondientes a los meses de enero (20 unid.), febrero (20 unid.), marzo (30 unid.), abril (0 unid.) y mayo (40 unid.), en concepto de "tasa - a efectuar durante el curso del mes" (fila 7), que totalizan un valor de 110 unidades.
- (27) Este incremento de margen entre ambos períodos resultaría, o bien tras restar del valor del margen del período (n) el valor del margen del período (n-1), o bien, tras sumar los incrementos parciales de margen habidos a lo largo de los doce meses (fila 3).

- (28) Según estipula el artículo 15.I. de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel, "los pagos deberán ser efectuados en el mes siguiente al de la finalización del -- trimestre".
- (29) Este porcentaje máximo podría ser por ejemplo del 20%, de forma que los descuentos correspondientes a períodos superiores al año no podrían rebasar el 20% de la tasa de referencia, o sea, de la exacción que sirve de base para el cálculo.
- (30) La Ley de Finanzas de 1977 ha modificado el régimen inicialmente previsto de cuatro descuentos provisionales trimestrales, de forma que el ingreso a cuenta correspondiente al 30 de marzo ha sido suprimido y el del 30 de junio no sería exigible más que en el supuesto en que la subida del índice de precios de los productos manufacturados privados sea superior al 1,8% durante los 5 primeros meses de 1977.
- (31) En el caso francés, las empresas están obligadas, antes del primer cuatrimestre siguiente al cierre del ejercicio económico, a realizar una declaración ante la administración fiscal y a pagar las cantidades debidas según se desprende de la liquidación definitiva. Ver: Un élément de la lutte contre l'inflation: Le projet de loi instituant le prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et des Finances. Service de l'information. Mesures nouvelles. Direction Générale des Impôts. Diffusion 10/74/9, pp. 8.
- (32) En el artículo 15.II. de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 -- instituant un prélèvement conjoncturel se establece que: "En el -- momento de la liquidación definitiva de la exacción, las cantidades a cuenta o fracciones de ellas no entregadas en las fechas previstas serán objeto de un recargo del 15%".

- (33) Según el artículo 15.IV. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel: "En el momento de la liquidación definitiva de la exacción, los excedentes eventualmente entregados serán restituidos a la empresa".
- (34) Ver La mise en ouvre du prélèvement conjoncturel. Bulletin officiel de la Direction Générale des Impôts, nº 65 du 7 avril 1975, - pp. 55
- (35) Ver Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. (Renvoyé a la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission speciale dans les conditions prévues par le Reglement), Nº 22, Senat, Cinquième legislature. Première session ordinaire 1974-75.
- (36) El mecanismo liquidatorio de la exacción está contenido en el artículo 15 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 que dice: "I. Las empresas deudoras de la tasa están obligadas al pago de las cantidades a cuenta exigibles al final de cada trimestre. Los pagos deberán efectuarse dentro del mes siguiente al de la finalización del trimestre.
- II. Para el pago de estos descuentos, las empresas podrán referirse, bien a la tasa con cargo al ejercicio, o bien si lo desean, a la tasa con cargo al período anterior. Las cantidades a cuenta se establecen por aplicación de los porcentajes siguientes a la tasa que sirve de base para el cálculo:
- 10 por ciento para la primera cantidad a cuenta del período
 - 15 por ciento para la segunda cantidad a cuenta del período
 - 25 por ciento para la tercera cantidad a cuenta del período, y
 - 30 por ciento para la cuarta cantidad a cuenta del período

En el supuesto de que el período tenga una duración superior a 12 meses, la cuantía total de las cantidades a cuenta entregadas después del cuarto trimestre, será igual al 20% de la tasa que sirve de base para el cálculo. Estas cantidades a cuenta suplementarias tienen todas la misma cuantía.

La primera entrega determinará la opción por uno u otro modo de cálculo para toda la duración del ejercicio de la tasa; esa opción será, salvo denuncia por parte del sujeto, renovada tácitamente en cada período.

En el momento de la liquidación definitiva de la tasa, las cantidades a cuenta o fracciones de ella no entregadas en las fechas previstas serán objeto de un recargo del 15%.

III. En el momento de la liquidación definitiva de la exacción, los excedentes eventualmente entregados serán devueltos a la empresa.

IV. Las cantidades a cuenta pueden ser reducidas o suprimidas -- por decisión del ministro de Economía y Finanzas en función de la coyuntura y de la situación de tesorería de las empresas.

(37) Ver Rapport précité de la Commission des Finances... du Sénat, p. 20, Rapport de la Commission des Finances... de l'Assemblée nationale. op. cit. pp. 39-40.

(38) El artículo 1 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 dice: "Se establece una tasa coyuntural contra la inflación, reembolsable -- en las condiciones previstas en el artículo 11".

(39) El propio texto legal francés en el artículo 3 de la citada Loi nº - 74-1169 du 30 décembre 1974 dispone que: "El producto de la tasa se ingresará en una cuenta abierta a este efecto en el Banco de -- Francia".

- (40) Las disposiciones que regulan estos supuestos en el ordenamiento francés, están incluidos en los artículos, 11 "Las sumas entre gadas por las empresas con cargo a la exacción les serán reembolsadas en el momento de la supresión de esta última, según -- dispone el artículo 2, o en caso de que no sea renovada por la ley de Finanzas"; el artículo 2.II. dispone: "La tasa se suspenderá -- cuando el aumento del índice de los precios al consumo del grupo 'productos manufacturados' no haya aumentado un 1, 5% durante -- tres meses consecutivos", y de nuevo el artículo 11 que dice: "Las sumas reembolsadas deberán ser afectadas durante un plazo de 2 años a la financiación de las inversiones de la empresa".
- (41) Ver Un élément de la lutte contre l'inflation. Le projet de loi instituant le prélèvement conjoncturel. Ministère de l'Economie et -- des Finances. Service de l'information. Direction Générale des -- Impôts. Diffusion 10/74/9. pp. 6. El proyecto de ley establecía -- un reembolso limitado del 50% para la fracción de la tasa correspondiente a un exceso de margen comprendido entre el 10 y el 30% del margen autorizado y la ausencia de reembolso para las fracciones superiores. La parte no reembolsable de la tasa debería -- ser afectada a la mejora de la retribución del ahorro privado. La Asamblea Nacional generalizó el reembolso a la totalidad de los -- ingresos de forma que fue profundamente modificado el proyecto de ley inicial.
- (42) Según dispone la Loi nº 74-1169 du 30 décembre de 1974, en su -- artículo 5.I.1: "La tasa recae sobre el excedente, constatado al -- final de cada ejercicio, del margen alcanzado por la empresa en el curso de ese ejercicio, en relación al margen del ejercicio anterior, que constituye el margen de referencia".

- (43) En el artículo 5.I.1. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 - se dice: "Sin embargo, las empresas interesadas podrán obtener que se sustituya el penúltimo ejercicio por el precedente, como período de referencia. Para ello bastará la simple petición inter puesta ante el órgano encargado....."

- (44) Un estudio de los efectos negativos que implican los retrasos que supone toda aplicación de política económica puede verse en:

- (45) En este segundo caso, los ajustes y coeficientes que se aplican al margen de referencia al objeto de tener en cuenta la evolución de los precios, crecimientos de productividad y de medios productivos, será modificado y distinto que el fijado para el período (n-1) puesto que las circunstancias que rodean a uno u otro período son diversas. Así, y para el caso francés, el coeficiente que reflejaba los crecimientos medios de productividad y la subida de precios es del 14,3% si el período de referencia es el ejercicio anterior y del 16% si es el penúltimo.

- (46) Este punto ha quedado reflejado en el artículo 2. de la Loi nº 74-1169 du 30 decembre 1974, que dice: "La exacción se suspenderá cuando el aumento del índice de los precios al consumo del grupo 'productos manufacturados' no supere un 1,5% durante tres meses consecutivos".

- (47) Ver artículo 2 du Projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prevenir les comportements inflationistes des entreprises. Nº 22. Senat. Cinquième legislature.

- (48) Ver Rapport précité de la Commission des Finances à l'Assemblée nationale. p. 38.

- (49) Ver J-M. Cousineau and R. Lacroix: "L'indexation des salaires et le retour à la stabilité des prix", en Canadian Public Policy, - primavera de 1977.

- (50) La reacción de la Asamblea Permanente de Cámaras de Comercio y de Industrias en Francia, aceptando el término "coyuntural" y - no sólo el de "tasa", es bastante significativa en lo que concierne a su deseo de que tenga una duración limitada.

- (51) El artículo 9 de la Loi de Finances pour 1977 establece que la tasa será suprimida si el índice de precios al consumo del grupo -- "productos manufacturados privados" supera un 2,5% durante seis meses consecutivos.

- (52) Las argumentaciones que han sido apuntadas por el grupo de trabajo en este sentido dicen: que la urgencia con que han sido adoptadas las decisiones en torno a la tasa, han limitado el tiempo dedicado a los estudios previos, ya que evaluaciones más precisas - hubieran sido deseables. Por otro lado, las estadísticas utilizadas han sido para años carentes de interés en cierto modo, y además la Administración no estaba, a pesar de su buena voluntad, en condiciones de cuantificar ni prever los posibles rendimientos. En estas condiciones, los estudios realizados están faltos de seguridad de manera que se acerca más a las reflexiones que a las firmes - proposiciones, por lo que deben buscarse correctivos a los errores que se derivan de la aplicación de disposiciones generales. -- Ver. Rapport du groupe d'étude...

(53) Vid. P. Prissert: *Réflexions sur la taxe conjoncturelle*: article précité par Banque, París octubre 1974.

(54) La composición y estructura de esta Comisión viene especificada en el artículo 13 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974: "Se crea, dependiente del Ministro de Economía y Finanzas, una Comisión de la Exacción. Será presidida por un magistrado de las ramas administrativas o judicial, en activo o retirado, nombrado por Decreto (x).

Las decisiones de la Comisión se tomarán por secciones o grupos de secciones. Cada una de las secciones estará compuesta por un magistrado administrativo o judicial y un miembro del Tribunal de Comercio, en activo o retirado, dos representantes de la Administración y dos miembros designados a propuesta de las Cámaras de Comercio e Industria y de las organizaciones representativas de las diversas categorías de empresas que entran en el campo de aplicación de la presente Ley.

Las secciones y los grupos de secciones estarán presididas por uno de los magistrados miembros o por el presidente de la Comisión.

Los miembros de la Comisión, salvo el presidente, serán designados por Decreto (x).

Las peticiones y recursos deberán elevarse a la Comisión dentro de los dos meses que siguen al cierre del ejercicio de la tasa.

La Comisión deberá pronunciarse en el plazo de dos meses a partir de la solicitud, y en caso contrario, el demandante queda obligado sin sanción, hasta el momento en que recaiga la resolución, a la entrega de la exacción y de las cantidades a cuenta previstas en el artículo 15 y exigibles con posterioridad a la presentación -

del recurso. No obstante, las sociedades tendrán la posibilidad de exigir la intervención de la Comisión una vez transcurrido el plazo de los dos meses siguientes al cierre del período de la tasa, y en este caso no quedará obligada al pago de la exacción y de las cantidades a cuenta.

(x) Décret n° 75-291 du 24 avril 1975 relatif à la commission du prélèvement créée par la loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturel publié dans le Journal Officiel de la République Française du 27 avril 1975.

- (55) Ver artículo 12 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974: "Las empresas pueden obtener la exención total o parcial de la tasa -- alegando que el exceso de margen determinado en aplicación de los artículos 6 a 10 de la presente ley, resulta directamente, en su totalidad o en parte, de circunstancias particulares, de orden económico o jurídico ajenas a la propia gestión de la empresa y -- que excluyen un comportamiento inflacionista de la misma. La Comisión puede otorgar aplazamientos de pagos si circunstancias excepcionales lo justifican.

- (56) El artículo 2 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974 regula es te supuesto: "I. La exacción se aplicará a los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 1975 y a las fracciones de ejercicio de los que queden sin cerrar, a partir de esa fecha. La exacción se exigirá en proporción a los meses transcurridos del ejercicio hasta el momento de la fecha de supresión. III. . . . El margen definido en el artículo 6 se calculará a prorrata en función del tiempo transcurrido hasta el final del ejercicio desde el momento de la institución de la exacción o desde el comienzo del ejercicio hasta el momento de la supresión de la tasa, según los casos".

- (57) Ver artículo 18 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974: "A - reserva de las disposiciones del artículo 20, las empresas nuevas son sujetos pasivos de la tasa a final del doceavo mes posterior al del comienzo de su actividad".
- (58) Ver artículo 19 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974: "En caso de cesión o supresión de la actividad de la empresa, la exacción será inmediatamente exigible".
- (59) El artículo 4 de la citada ley dice: "... Para las empresas cuya - actividad principal consista en la venta de mercancías, bienes, su ministros, alimentos, etc., que alcancen una cifra de negocios o ingresos anuales libres de impuestos, que superen los 30 millones de francos, o los 10 millones de francos, para las que empleen -- más de 150 trabajadores, son sujetos pasivos de la exacción. Para las demás empresas, serán sujetos de la tasa coyuntural si su cifra de negocios o ingresos anuales libres de impuestos supera los 8 millones de francos o 3 millones de francos si emplea a más de 150 asalariados... "
- (60) Ver el artículo 20, de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974.

452.

CRITICA Y VALORACION DE LA

TASA COYUNTURAL

C A P I T U L O 11

VALORACION DE LA TASA

COYUNTURAL

CAPITULO 11

VALORACION DE LA TASA COYUNTURAL

I. - PROBLEMAS DERIVADOS DE LA EQUIDAD

I. 1. La discriminación entre empresas

I. 1. 1. Distorsiones en la concurrencia

I. 1. 2. Las posibilidades de fraude

I. 1. 3. El período de referencia

**I. 2. Riesgos de arbitrariedad por parte de la -
Administración**

II. - EFECTOS SOBRE OTRAS VARIABLES ECONOMICAS

**III. - EQUIVALENCIAS CON OTRAS MEDIDAS DE POLITI-
CA ECONOMICA.**

VALORACION DE LA TASA COYUNTURAL

I. PROBLEMAS DERIVADOS DE LA EQUIDAD.

Nos introducimos con este capítulo en un apartado en el que pretendemos valorar el alcance y efectos que una figura como la que venimos considerando produce en distintos aspectos tales como, la equidad, la inversión y otras variables que analizaremos a lo largo del mismo.

Realmente, resulta difícil mostrarse dogmático en cualquiera de las apreciaciones que aquí hagamos si tenemos en cuenta que la totalidad no pasan de ser meras connotaciones teóricas carentes de todo respaldo empírico. La ausencia de trabajos y modelos de simulación, en este sentido, hace que sea difícil contrastar de algún modo los efectos que una exacción como la que estudiamos produce en distintas variables económicas (1). En cualquier caso, no deja de representar un cierto interés el análisis que sobre la valoración y el alcance de la misma vamos a realizar.

Por lo que respecta a la forma en que afecta al principio de equidad y justicia la implantación de una tasa coyuntural, no parece a primera vista que sea muy favorable por existir dos grandes riesgos. Los derivados del trato discriminatorio que unas empresas sufrirían en relación a otras y los concernientes al peligro de arbitrariedad y aleatoriedad con que se verían tratadas por parte de la Administración.

Estos dos obstáculos en orden a la justicia deben ser estudiados más detenidamente en los apartados que siguen:

I. 1. - La discriminación entre empresas.

Por lo que respecta a este primer punto, parece deseable que no se produzcan diferencias de trato entre los distintos entes -- productivos tras la implantación de la exacción en la medida en que estas discriminaciones atentarían directamente contra el principio de equidad y justicia. Este problema ya ha sido tratado indirectamente en páginas anteriores cuando nos planteábamos el problema del campo de aplicación de la tasa o el de empresas que se verían sujetas al pago de la misma, o por el contrario excluidas. Sin embargo, los criterios que entonces nos movieron a la resolución del problema fueron otros muy distintos a los que debemos considerar aquí.

Si bien, anteriormente eran razones contables o de otro orden, fundamentalmente, aquéllas que tenían en cuenta el papel inflacionista de la empresa en el contexto nacional, las que considerábamos, ahora han de ser meras razones de equidad y justicia las que han de protagonizar el tema.

En este sentido, tres son los factores principales que provocan un trato discriminatorio y desigual entre las empresas tras la aplicación de la tasa. Las distorsiones en la concurrencia de las distintas empresas al mercado que se produce tras la aplicación de ésta, en segundo lugar, los posibles y potenciales fraudes que pueden producirse al estar algunas entidades en mejores condiciones de eva

dir el pago que otras, y los derivados del cálculo del margen de referencia.

I. 1. 1. - Distorsiones en la concurrencia.

Esta primera fuente de inequidad surge en la medida en que todas las empresas con generalidad no están sometidas al pago de la tasa sino solo aquéllas que cumplen determinados requisitos en orden a su dimensión (2). En estas condiciones, se producirá una competencia desleal en la medida en que aquéllas que quedan excluidas de la obligación de la tasa se verán favorecidas para incrementar sus márgenes y en consecuencia aumentar sus precios sin ningún tipo de penalización. Esta distorsión en la concurrencia coloca en una clara situación desfavorable a aquéllos entes que están sometidos al pago de la exacción si supera su margen un determinado umbral de crecimiento, mientras que el resto de las empresas no sometidas al mismo se colocan en el mercado en una situación mucho más favorable (3). Las pequeñas y medianas empresas exentas de la obligación, se esforzarían en alcanzar crecimientos en sus márgenes sensiblemente superiores a los que las grandes empresas deberían limitarse.

Sin embargo, esta apreciación no es correcta del todo puesto que, si bien es cierto que esta falta de generalidad puede llevar a este trato discriminatorio e inequitativo, no parece que en las circunstancias actuales de crisis estén muy interesadas las que están exentas en producir a precios mayores que las grandes sometidas a la exacción, sino todo lo contrario, más bien sentirán deseo de ali-

near sus precios de modo que puedan competir en igualdad de condiciones en el mercado. Así pues, no parece razonable sostener en -- una primera aproximación la idea de que la falta de generalidad con que se aplica la tasa es fuente de inequidades debido a la distorsión que se produce en la libre concurrencia de aquellos establecimientos que operan en un mismo mercado.

Sin embargo, los argumentos que se han utilizado para llegar a esta conclusión, no parece que sean definitivos en aquel sector de la doctrina que considera insuficiente el hecho de que no se produzcan alteraciones en los precios debido al trato discriminatorio para considerar que la tasa no atenta contra el principio de equidad. Por el contrario, el quid de la cuestión está en ver las condiciones en que se coloca cada empresa en el mercado una vez establecida la tasa. Y en este sentido, es evidente que aquéllas que no están sometidas al pago de la misma pueden alcanzar los mismos precios que las empresas penalizadas por la exacción, sin tener que pagar ésta y por lo tanto, sin incrementar sus costes en la parte que a tasas e impuestos concierne. Es decir, en todo caso, las empresas no sujetas a la exacción se verán sometidas a un trato más favorable que aquellas otras que no lo están, y esto provoca una alteración de la competencia existente y por lo tanto una variación del marco establecido en orden a la equidad.

Particularmente, creemos que este argumento mantenido por algún grupo de autores franceses (4), carece de todo fundamento desde el momento que sostiene como causa fundamental de la falta de equidad de la tasa, el hecho de alterar el orden existente antes de ser establecida, sin considerar si éste es más o menos justo que el que -

se produce tras la aplicación de la misma, sino que tan solo considera la variación producida en relación al punto de partida y en base a esta alteración se deduce que ha afectado a la equidad existente.

Por el contrario, existen unas reflexiones que han sido emitidas por distintos grupos franceses (5) y que atacan en su misma base la tesis anterior en el sentido de que, si partimos del supuesto de que las grandes empresas sometidas por sus dimensiones al pago de la exacción, operan en el mercado bajo condiciones de rendimientos crecientes y costes medios a largo plazo decrecientes, estamos admitiendo a priori un punto de partida distinto para uno u otro tipo de empresas que sin duda favorece a las de mayor tamaño (y por tanto, sujetas a la exacción) y las coloca en condiciones ventajosas en relación a las pequeñas y medianas que por su importancia no pueden alcanzar esa estructura de costes. Si ésto es así, no creemos que una tasa coyuntural que causa distorsiones en la concurrencia en relación a la situación de partida, provoque una situación más injusta que la inicial, a lo sumo potenciará más estas condiciones de igualdad desde el momento en que, favoreciendo a aquellas pequeñas y medianas (que por lo general son las excluidas del campo de aplicación de la tasa), las colocará en un mayor plano de igualdad con relación al resto. Así pues, si bien es cierto que produce una distorsión en la concurrencia existente en el mercado, no es menos cierto que dadas las condiciones de partida, la tasa tiene un efecto positivo en torno al principio de equidad.

I. 1. 2. - Las posibilidades de fraude.

Mayores riesgos de inequidad son los que se derivan de las posibilidades de evasión por parte de algunas empresas.

En la medida en que algunas entidades puedan valerse de determinados mecanismos para escapar de sus obligaciones o para eludir una conducta procedente mientras que otras se ven imposibilitadas de ello, existe un trato desigual que lleva aparejada una situación injusta y por tanto, en contra del principio de equidad.

Resulta difícil cuantificar, y de hecho lo ha sido para el caso francés, el número de empresas que defraudan a la Administración evadiendo el pago de sus obligaciones para con ella en lo que a la tasa coyuntural se refiere. Insistimos en que los estudios de sondeo han sido nulos y por otro lado el escaso período de vigencia que ha tenido esta figura en el vecino país han sido insuficientes para -- realizar investigaciones al respecto.

No obstante, y desde una perspectiva teórica, los efectos negativos en torno a la equidad o justicia resultan patentes desde el instante que existe la posibilidad de evadir la exacción por parte de aquellas empresas que por su tamaño y por su estructura pueden distribuir sus incrementos de margen entre las distintas filiales que escapan al ámbito de aplicación de la exacción. Con frecuencia, ocurre que este tipo de empresas coincide con las multinacionales que evasionan o pueden defraudar el pago de la tasa repartiendo los aumentos de margen entre los componentes de la empresa matriz.

De la misma forma, existe el supuesto hipotético en el que se agrupen determinadas empresas con altos crecimientos de margen y por lo tanto con elevadas obligaciones en lo que a la exacción se refiere, y empresas con nulos o escasos aumentos de margen, - con lo que se logra diluir tales incrementos y por añadidura la obligación correspondiente.

Estos supuestos son los más importantes en los que puede producirse el problema del fraude y por lo tanto, una tasa coyuntural resultaría negativa para la consecución del principio de equidad. Sin embargo, un acercamiento más pragmático al tema que nos ocupa nos permite ser menos pesimistas y en todo caso más realistas respecto al efecto mencionado. Hemos de precisar que los dos supuestos anteriores se producirían en el caso en que la exacción fuese realmente una dura carga que soportarían las empresas y que -- tratarían de evadir en la medida en que representase un obstáculo considerable para su desenvolvimiento. Pero si tenemos en cuenta que la exacción coyuntural representa una figura que se exige según un baremo progresivo, que tiene un carácter temporal, en parte -- reembolsable y de tipos moderados, no parece que existan razones para pensar que las grandes empresas vayan a incurrir en las complejidades y complicaciones contables y administrativas que la evasión de la tasa supone para evitar el pequeño peso que su pago implica (6). Así pues, las disposiciones que contiene la propia legislación francesa referentes a sociedades filiales, casos de cesión parcial de la empresa, fusión, etc., tienden a disminuir los riesgos de fraude o de evasión y por lo tanto, a atenuar los efectos negativos -- que una tasa coyuntural puede ocasionar en torno a la equidad (7).

I. 1. 3. - El período de referencia.

Por último, la consideración del llamado período de referencia puede constituir otra fuente importante de discriminaciones -- de unos establecimientos a otros, y sobre todo, un punto en el que se puede penalizar la buena gestión realizada por algunas empresas con relación a la mala gestión de otras.

En efecto, en tanto la base sobre la que recae la tasa coyuntural esté constituida por la diferencia existente entre el margen obtenido en el período actual y el margen del período anterior o período de referencia, la cuantía a ingresar será tanto mayor conforme mayor sea esta diferencia. Sin embargo, los supuestos de partida -- pueden ser radicalmente distintos según el comportamiento de cada una en lo que respecta a unos mismos incrementos de margen. Puede ocurrir que el margen del período de referencia sea pequeño debido a una mala gestión empresarial, una mala actuación coyuntural o cualquier otra causa que haya condicionado esta débil situación empresarial y sin embargo, en el ejercicio siguiente la situación haya cambiado radicalmente de manera que debido al efecto de una buena gestión el margen del período ha crecido sustancialmente. En estas circunstancias, el incremento habido entre ambos períodos es considerable y también lo será la tasa coyuntural, con lo que parece dar la impresión de estar obstaculizándose el paso de una mala gestión a una buena gestión empresarial, es decir, de otorgar una prima a la mala gestión de las empresas por cuanto, si hubieran limitado este salto en el margen, de un año a otro, la obligación en que hubiese incurrido sería sustancialmente menor.

Esta misma situación puede darse en el supuesto en que el margen de referencia sea pequeño debido al comportamiento deseable desarrollado por aquellas empresas que adhiriéndose a una política de control de precios limitan sus márgenes durante el período de vigencia. En este caso, cualquier aumento posterior supone incrementos considerables de valor añadido por lo que serían igualmente mal recompensados por su comportamiento cívico al bloquear sus márgenes de referencia. Es decir, la elección del período de refe-

rencia puede plantear problemas de desigualdad de trato y de inequidad ya que la cuantía de la obligación depende del montante que supone la misma, de forma que cuanto menor sea aquél con relación al -- período final mayor será el importe a pagar en concepto de tasa y -- sin embargo, cuando el margen de referencia es pequeño la mayoría de las veces responde a motivos que implican un comportamiento -- más correcto que el caso de otras entidades que prefieren aumentar lo a pesar de no corresponderse con la actuación deseada.

Este problema afecta principalmente a un cierto grupo de -- sectores económicos, especialmente los concernientes a la agricultura en los que la elección del período de referencia se convierte en una decisión importante debido a las alteraciones que pueden producirse en las producciones de unos años a otros. Resulta evidente -- que si se escoge como período de referencia el de un año en el que la producción ha sido escasa y al año siguiente ocurre lo contrario, la tasa coyuntural que deberá pagarse por los incrementos de margen será considerable, todo lo contrario que sucedería en el supuesto contrario en el que se hubiese elegido como período de referencia el correspondiente a un buen año agrícola y el siguiente fuese de signo contrario (8).

Este mismo problema se origina para el caso de empresas comerciales en las que el volumen de ventas que realizan puede variar de unas a otras sensiblemente sin que lo haga el número de horas de trabajo efectuado, es decir, generalmente la rentabilidad -- de la empresa dedicada al comercio crece normalmente cuando el -- mercado se desarrolla sin que los factores de producción utilizados lo sean plenamente. En estas condiciones, los incrementos de mar-

gen no son representativos de la marcha de la empresa por lo que - la elección del período de referencia puede asimismo establecer -- desigualdades de trato de unos establecimientos a otros (9).

Igualmente cabe decir de las pequeñas y medianas empre-- sas por lo que respecta a las inequidades que pueden derivarse de la elección del período de referencia, con la salvedad de que en este - caso las desigualdades no surgen de un trato diferente de unas con - respecto a otras, sino más bien de las diferencia que surgen con -- respecto a las grandes explotaciones que operan en condiciones dis- tintas.

La Confederación General de Pequeñas y Medianas Empre- sas del vecino país, ha resaltado con especial interés la configura-- ción específica que tienen estas entidades y las notables injusticias que se derivarían al exigirles la tasa según el mecanismo anterior- mente descrito (10). Si bien el crecimiento y desarrollo que experi- mentan las grandes firmas es continuo y regular, ésto no es así pa- ra el caso de las pequeñas y medianas empresas en donde su creci- miento se hace a manera de "dientes de sierra", de esfuerzo en es- fuerzo y por lo tanto, si una vez que se pasa de un punto mínimo a - un punto máximo de esa escala, en el que se ha dado un crecimiento considerable de margen, se le confisca los frutos de esa progresión a través de una tasa mayor, se estarán minando las bases del desa- rrollo de dichas entidades, siendo discriminadas con relación a aque- llas otras que evolucionan continua y regularmente y en consecuen-- cia permaneciendo ajenas a estos inconvenientes. Además, en el ca- so de empresas de nueva creación, el problema se agrava por cuan- to necesitan un cierto número de años para que su margen alcance -

un ritmo normal de crecimiento, y si antes de llegar a ellos se les penaliza todo incremento, lo más probable es que no puedan soportar su continuidad por más tiempo.

Como podemos comprobar, las injusticias que la tasa coyuntural impone debido al margen de referencia son considerables, hasta el punto que puede decirse que constituyen la principal fuente que atenta negativamente contra el principio de equidad. Establece claras diferencias de trato entre las distintas empresas de forma que obliga en mayor grado precisamente a las que más adecuadamente actúan, o más discriminadas se encuentran. La elección del período de referencia se convierte pues, en una cuestión importante - ya que según sea uno u otro el período elegido así variará la obligación correspondiente.

Precisamente para atenuar estos inconvenientes, se ha previsto en el ordenamiento francés la posibilidad de elección por parte de los propios sujetos implicados, de forma que son las propias empresas las que pueden pedir libremente la sustitución, como ejercicio de referencia, del período anterior al precedente y la posibilidad igualmente de aumentar dicho margen de referencia en la cuantía a que asciendan las pérdidas de explotación habidas en dicho período (11). Incluso, las propias empresas pueden pedir a la Administración la dispensa total o parcial de la tasa siempre y cuando justifiquen que el exceso de margen en que han incurrido resulta directamente en su totalidad o en parte, de circunstancias particulares de orden económico o jurídico, pero no derivadas de causas inflacionistas debidas a su gestión (12).

Estas medidas constituyen una garantía contra los riesgos de injusticia que se derivan de la aplicación del margen de referencia sobre todo en lo que concierne a la diferencia de trato que se establece en unas empresas con relación a otras, pero sin que pueda decirse que constituyen una solución definitiva que contraresta totalmente los efectos negativos (13).

I. 2. - Riesgos de arbitrariedad por parte de la Administración.

Un segundo punto del que podrían surgir considerables aspectos negativos en orden a la equidad, eran los correspondientes a las relaciones entre Administración y empresas y que pueden revestir múltiples formas todas ellas provenientes de la propia configuración de la exacción.

En primer lugar, cabe decir que tal y como está establecida la tasa coyuntural, las distintas entidades productivas pueden quedar sometidas a tratos discriminatorios que afectarían directamente a la justicia entendida ésta como trato paritario. Un primer aspecto que cabe considerar es el referente a la exacción de las ganancias de productividad.

Tal y como queda estipulado en la estructura de la tasa coyuntural, es el artículo 9.I.b. de la Loi nº 74 du 30 décembre que instituyó la tasa coyuntural en Francia, el que nos permite apreciar el primer punto de crítica que cabe resaltar en este apartado. En la medida en que aquellas ganancias de productividad que superan el porcentaje anualmente fijado por la Administración no son objeto de corrección en el margen de referencia sino que quedan sometidas -

al pago de la tasa, estamos discriminando unilateralmente a favor de aquéllas que por su mala gestión sus aumentos en la tasa de productividad son pequeños sin alcanzar el valor medio estipulado por las autoridades (14). En este sentido se han manifestado distintas -- organizaciones empresariales francesas (15) que han mostrado sus -- más expresivas reservas por el principio según el cual las ganancias de productividad superiores al nivel establecido quedan obligadas al pago de la tasa si no se traducen en una disminución de los precios finales. ¿Hasta qué punto puede exigirse a los trabajadores y a aquéllos que han aportado el capital que renuncien a las mejoras obtenidas por sus esfuerzos?. ¿En qué medida las ganancias de productividad deben revertir en los consumidores a través de precios más -- bajos que en los factores de producción a través de un incremento -- de margen?. Las respuestas se hacen difíciles por cuanto pueden -- ser diversos los criterios que nos lleven a uno u otro tipo de solu-- ción. Sin embargo, desde el punto de vista empresarial, resulta in-- justo y arbitrario confiscar a la empresa los crecimientos reales -- debidos a su propio esfuerzo productivo, y aún más, desde un punto de vista económico, contraproducente en cuanto invita a las empre-- sas a no superar determinados límites de productividad y al mismo tiempo se está favoreciendo a las entidades menos competitivas. Los efectos negativos pueden extenderse sobre otros aspectos de la eco-- nomía como pueden ser el mercado de trabajo o el de capitales creándose distorsiones y disparidades que vendrían a enrarecerlo ya que -- tanto la mano de obra como el capital no se dirigirían a los sectores más productivos por no reflejar el precio la productividad corres-- pondiente.

Por otro lado, también se ha argumentado como nota del -- grado de arbitrariedad con que la Administración trata a las empre

sas, la excesiva responsabilidad que demanda a los empresarios a la hora de exigirle el pago de la tasa. Con frecuencia y para muchas de ellas, el valor que alcanza su margen en un período determinado no es el resultado de una previsión sino una cifra que viene dada por diversas circunstancias. Si bien es cierto que en alguna medida depende de las proyecciones y previsiones de los propios empresarios, existen supuestos que escapan a su consideración y que desembocan en unos márgenes finales mayores o menores que los previstos. En estas condiciones, penalizar a la empresa por los excedentes inflacionistas habidos en un período en base a que es la propia empresa (y por añadidura, el propio empresario) el directamente responsable de tales aumentos, parece excesivo y en todo caso arbitrario, puesto que como se ha dicho, existen parámetros que escapan a las posibilidades de previsión y de los que no cabe responsabilizar a la entidad. Así por ejemplo, una empresa que decide disminuir sus márgenes unitarios al objeto de no rebasar los límites superados los -- cuales queda sometida al pago de la tasa, puede verse sujeta a pesar de su actuación, si se produce una reacción en los consumidores en el sentido de desviar su demanda desde aquellos productos o bienes que tienen un margen unitario pequeño hacia aquellos otros que ostentan un margen mayor. El resultado final para la empresa es un crecimiento de su margen medio de forma que, a pesar de haber -- adoptado medidas dirigidas a impedir tales crecimientos, se produce éste por causas ajenas a su voluntad y queda sometida al pago de la exacción.

En casos como éstos, la tasa coyuntural no debería aparecer como una sanción que recae sobre las empresas, puesto que no todas ellas son protagonistas directas del proceso inflacionista que -

se da vía incremento de sus márgenes, sino más bien como un instrumento coyuntural que debe aplicarse con precaución y con carácter eventual siendo consciente de las arbitrariedades e injusticias - que puede ocasionar en las empresas.

Otro tanto podría decirse en lo que se refiere a la complejidad administrativa que implica la gestión de la tasa. Si bien es -- cierto que en materia fiscal conforme más simple se estructura un impuesto más injusto puede ser en su aplicación, no lo es menos el que un exceso de complejidad en su concepción crea problemas burocráticos que llevan igualmente anejos problemas de equidad. Sin duda, éste es el caso de la tasa coyuntural por cuanto se ha configurado como un instrumento difícil de gestionar y complejo en su aplicación (16).

II. EFFECTOS SOBRE OTRAS VARIABLES ECONOMICAS.

Al igual que ha venido ocurriendo con el apartado anterior, no existen trabajos empíricos que puedan contrastar la validez o no de las hipótesis que vamos a utilizar seguidamente, razón por la -- cual, los argumentos que se barajan no pasan de ser meras valoraciones carentes de todo contraste con la realidad. Un intento de sistematizar esta exposición nos obliga a estudiar dichos efectos con -- relación a la rentabilidad de las empresas, al mercado de trabajo, a la eficacia, a la estabilidad y al empleo.

19) Por lo que al primer punto se refiere, la aplicación de una tasa coyuntural obliga a las empresas, y más concretamente a -

sus dirigentes, a hacer un replanteamiento de su gestión al objeto - de no incurrir en incrementos de costes y por añadidura en aumentos de sus márgenes para evitar verse sometidas al pago de la exacción. Como han llegado a decir algunos autores franceses (17), se trata de un instrumento casi pedagógico de educación económica. No es que - los empresarios necesiten de él para sanear su gestión empresarial, pero si que les ha servido, según muestra la experiencia francesa, de instrumento de reflexión y de estímulo a partir del momento en - que han podido obtener resultados más positivos. En este sentido, la tasa coyuntural implica una estrategia para que las empresas emprendan una política de remuneración de sus factores productivos más -- acorde con los objetivos estabilizadores que persigen las autoridades, así como una revisión de sus tasas de productividad, políticas inversoras y planes de crecimiento. En la medida en que cualquiera de estas variables pueden provocar incrementos indeseados del mar gen que quedan sometidos a la exacción, la rentabilidad de la empre sa puede verse amenazada y en todo caso disminuída, y si ésto es -- así, parece lógico pensar que una tasa coyuntural que someta a exac ción las plusvalías inflacionistas de la empresa, la obliga a reconsiderar su gestión y comportamiento al objeto de no desembocar en -- unos niveles de rentabilidad menores que los que ostentaba inicialmente. Bajo estas condiciones, es evidente que los efectos producidos resultan favorables en el sentido de que el cambio de comportamiento a que se ve motivada la empresa redundará en una mayor racionalidad y eficacia favorable a todo el proceso productivo. Así pues, la tasa coyuntural ha sido presentada en este sentido en Francia, como un instrumento de progreso para la rentabilidad de la producción, las previsiones financieras y la selección de inversiones (18).

29) En segundo lugar, vamos a estudiar los efectos que se - producen sobre el mercado de trabajo. Las opiniones se han debati-

do en torno a dos posturas extremas que vienen a ser irreconciliables en tanto arrancan de supuestos distintos. Una parte ha venido sosteniendo el carácter positivo de la tasa por cuanto constituye un instrumento de normalización de la competencia de las empresas en el mercado de trabajo. La aseveración se apoya en el supuesto de que, la exacción penaliza los incrementos salariales en que incurren algunas entidades al objeto de captar la mano de obra disponible.

Si como parece probable, aquellas empresas que más posibilidades tienen de trasladar a los precios cualquier incremento del coste son las que suelen remunerar el factor trabajo por encima de sus niveles de productividad, resulta correcta la afirmación de que la exacción se erige en un instrumento que salvaguarda la competitividad del mercado de trabajo en cuanto penaliza estos comportamientos. Desde esta perspectiva, las empresas víctimas (que son precisamente las que no se encuentran en condiciones de captar mano de obra pagando salarios mayores), encuentran en la tasa coyuntural una especie de garantía contra los excesos de una competencia salvaje y desleal en la que la demanda de algunas empresas no responde a las características de un mercado competitivo. Así pues, y según afirman algunos grupos y autores franceses, los efectos que sobre el mercado de trabajo se derivan tras la aplicación de un instrumento de este tipo, son sin duda positivos, máxime si la economía se encuentra próxima a una situación de pleno empleo en la que se requiere una mayor clarificación del mercado (19). Incluso, en condiciones distintas, los efectos son favorables en tanto puede asegurarse la competitividad en la captación de ciertas categorías de trabajos cualificados que de otro modo no habría lugar.

Sin embargo, a esta postura ha venido oponiéndose la de -- aquéllos que sostienen que toda interferencia en la libre decisión de la empresa para emplear mano de obra o cualquier otro medio de -- producción, supone una indeseable injerencia en el libre juego del -- mercado. El razonamiento se apoya en el supuesto de que, si se ha -- decidido pagar mayores salarios es, o bien, porque se ha incrementado el nivel de producción y existe una demanda capaz de absorber -- dicho aumento, o bien porque se han trasladado a los precios e igualmente la demanda está dispuesta a captar la misma oferta aunque sea a precios mayores. Tanto en uno como en otro caso, es el libre juego del mercado el que está decidiendo que las remuneraciones salariales crezcan y por lo tanto, cualquier mecanismo que impida este proceso representa un obstáculo para el funcionamiento del mercado. Desde esta perspectiva, la tasa coyuntural significa un grave obstáculo para el mercado de trabajo con los consiguientes efectos negativos.

Sin embargo, no parece que esta segunda posición contenga mucho fundamento si admitimos que, toda remuneración de cualquier factor productivo por encima de su productividad marginal, (como es el caso que admiten los que sostienen esta postura) implica una posición privilegiada en el mercado que se aleja de los supuestos de libre competencia ya que en caso contrario, esta subida sólo podría realizarse a través de una disminución de las remuneraciones de los demás factores productivos por debajo de su productividad marginal -- con la consiguiente desviación de recursos. Es decir, si las retribuciones del factor trabajo sobrepasan su productividad marginal y pretendemos que el beneficio empresarial permanezca estable, el tercer

factor productivo, como puede ser el capital tendrá que ser remunerado por debajo de su productividad si no queremos que la empresa vea disminuir sus beneficios.

En estas condiciones, la mano de obra acudirá a la empresa en cuestión y el factor capital se desviará hacia otros sectores, - el resultado es una distorsión tanto del mercado de trabajo como el de capital con los consiguientes efectos negativos sobre el sistema económico en su totalidad.

39) Un tercer aspecto que cabe considerar es el referente a los posibles efectos que pueden derivarse sobre la oferta de bienes - y más concretamente sobre la realización de determinados servicios. En la medida en que ciertas actividades sean excluidas en el cálculo del margen, existirá una tendencia por parte de las empresas a su -- realización en detrimento de otras. En realidad no se trata de actividades sectoriales, sino de pequeñas realizaciones que surgen en su seno y que se contabilizan en las cuentas de explotación o de pérdidas y ganancias, tales como trabajos de suministro al exterior, transportes y desplazamientos, etc. (20). Como alguien ha comentado al respecto, nos encontramos igualmente ante un nuevo caso de evasión o fraude en la medida en que se quiere escapar al pago de la tasa desviándose las empresas hacia ciertas actividades (21).

42) Asimismo, la exacción coyuntural ha sido a menudo criticada en razón a los efectos negativos que ejerce en orden a la eficacia. En este sentido, se han venido manifestando en el vecino país -- distintas organizaciones empresariales y profesionales al afirmar -- que, el nuevo instrumento antiinflacionista, no sólo es reprochable --

desde el punto de vista de la equidad, sino asimismo en lo que respecta a la eficacia puesto que las distintas unidades productivas no se ven motivadas a incrementar sus respectivas productividades (22). Un freno como éste a la iniciativa y al esfuerzo de las empresas atenta a la competitividad de la producción nacional, sobre todo, con vista a los mercados internacionales, y especialmente al progreso económico del país en cuestión. Efectivamente, tal parece ser una de las críticas más consistentes y razonables que se han dirigido en contra de la tasa coyuntural por cuanto, cualquier medida que penalice los incrementos de productividad de las empresas parece atacar la base misma en que se apoya el funcionamiento de los sistemas económicos occidentales desde el punto de vista del crecimiento y la racionalidad. No es que la exacción, (como se ha venido exponiendo en capítulos anteriores), recaiga sobre toda ganancia de productividad, puesto que solamente aquellos niveles que sobrepasen un valor medio nacional establecido por las autoridades son los que no son objeto de corrección en el margen de referencia y en consecuencia son sometidos a exacción. Pero a pesar de ello, la medida resulta aún más improcedente ya que recae sobre aquellas ganancias de productividad que son superiores al valor medio fijado mientras que aquellas otras empresas que por su mala gestión no logran alcanzar dicho nivel se ven exentas de pago por lo que respecta a dicho concepto. El resultado no es otro que el de incentivar a las empresas a disminuir sus ritmos de productividad a niveles que coincidan con el fijado por las autoridades ya que solo éste es el que puede ser objeto de corrección en el margen de referencia con vista a determinar el excedente inflacionista de la propia empresa.

El problema es realmente grave ya que minar las bases del desarrollo económico y de la dinámica del crecimiento supone aten-

tar contra la esencia misma del sistema de mercado. Por otro lado, en la medida en que el propio sistema deje de ser eficiente, la propia competitividad con respecto al exterior de los productos nacionales se irá perdiendo con los consiguientes problemas que ello origina.

Solamente cabe aducir como paliativo de todas estas consideraciones negativas, el hecho de que los efectos aducidos no son -- tan graves como parece desprenderse de lo dicho anteriormente si -- tenemos en cuenta que la tasa coyuntural debe configurarse como una exacción temporal y parcialmente reembolsable (23), como de hecho consta en las disposiciones del vecino país.

59) Existe otro punto en el que la crítica y valoración de la tasa ha adquirido especial interés por las consecuencias que se derivan. Nos estamos refiriendo a la posibilidad de que la tasa coyuntural más que ser un instrumento de lucha contra la inflación de costes se convierta en una fuente más, de las múltiples que existen, que acelere el proceso inflacionista. Esta actuación se puede dar desde -- el momento en que toda obligación de pago por parte de la empresa -- sea trasladada a los precios con lo que, no sólo no se está haciendo nada por detener la escalada de éstos, sino que se está posibilitando una mayor aceleración (24). El problema reviste especial interés -- desde el momento en que, tal posibilidad implica el abandono total -- de la tasa al haber desaparecido el objetivo y la finalidad con que ha surgido esta nueva medida de lucha contra la inflación. Resultaría -- que, no sólo viene a ser inoperante una actuación de este tipo con -- vista a resolver los problemas alcistas surgidos hace pocos años, -- sino que viene a agravarlos por cuanto la tasa actúa como una tala -- que se añade a los costes y repercute en los precios, con lo que, en

vez de detener la inflación lo único que origina es una mayor celeridad en los mismos.

La cuestión reviste mayor gravedad si tenemos en cuenta - su carácter temporal y devolutivo que posibilitará a los empresarios, no sólo haber realizado la traslación sino recuperar en parte su importe una vez alcanzados ciertos niveles de estabilidad en la economía.

Así pues, la tasa coyuntural puede paradójicamente volverse contra sí misma y agravar aún más los problemas para cuya resolución cobró vida desde el momento en que pueda darse una repercusión más que proporcional de las alzas salariales o cualquier otro elemento de su margen, sobre el nivel de precios.

Así, mientras que en una situación tradicional una empresa que financia las subidas de las remuneraciones de sus factores productivos a través de un alza en los precios, se limita a repercutir los incrementos de costes en igual cuantía, en el caso de la tasa coyuntural, lo mismo que en el de cualquier impuesto indirecto, los crecimientos de margen son trasladados junto a las cantidades pagadas en concepto de exacción. De esta forma, cualquier establecimiento que haya incrementado su margen en un 10%, pongamos por caso, una vez exigida la tasa coyuntural, verá cómo sus precios de venta han experimentado un incremento del 10% más una cuantía adicional representativa del importe en concepto de tasa. Bajo estas circunstancias, queda claro que un instrumento como el que venimos estudiando contribuye más bien a acelerar la inflación que a detenerla.

De instrumento de disuasión para las empresas se convierte en una especie de impuesto indirecto suplementario que se traslada a los consumidores.

La crítica es ciertamente válida en la medida en que no parece que exista nada que impida a la empresa desarrollar un comportamiento como el descrito, con lo que la exacción coyuntural pierde todo su fundamento y cometido siendo en este caso lo más aconsejable su abandono total.

Desde un planteamiento estrictamente teórico, tales supuestos no deberían darse ya que ni puede considerársele como un impuesto, ni en todo caso, como indirecto, y por lo tanto susceptible de traslación. Sin embargo, para nada nos sirve en su aplicación real si de hecho se comporta como un tributo que además repercute en los precios.

La cuestión reside en buscar dentro de su propia estructura y conformación algunos aspectos que impidan realmente a los agentes productivos efectuar dicha traslación. En este sentido, nada puede decirse puesto que no existe ninguna razón que imposibilite de hecho una actuación de este tipo, lo único que puede afirmarse, según se desprende de la experiencia francesa, es que no se ha dado este fenómeno en una medida que haya sido preocupante, entre otras razones, -- porque son los propios agentes productivos los más interesados en -- detener la escalada inflacionista que vienen padeciendo las economías occidentales a raíz de la crisis del petróleo.

Resumiendo pues, el hecho de que éste temido y posible -- efecto inflacionista producido por la exacción no se haya traducido -- en una realidad, ha obedecido más al propio interés que tienen las -- empresas en que el proceso sea atajado que a los posibles efectos -- derivados de la exacción.

Ha sido ésta la razón que en mayor grado ha provocado la desaparición de esta figura en Francia a partir de 1977.

62) Asimismo, cabe hacer referencia a otro aspecto producido por la exacción y que igualmente que el caso anterior, adquiere especial relevancia a partir de 1974. Nos referimos a las repercusiones que se originan en torno al nivel de empleo y salarios. En realidad, los supuestos en que se basan estas argumentaciones son distintos, lo que condiciona resultados diversos según el punto de partida.

Si admitimos que las empresas no pueden ejercer la traslación a los precios que hemos descrito anteriormente, se verán precisados a moderar todo incremento de su margen, y particularmente -- los correspondientes al factor trabajo. Bajo estas condiciones, el -- comportamiento de la tasa coyuntural sería semejante al de una política de salarios con todas las implicaciones tanto sociales como económicas que ello supondría. En efecto, por un lado, como han argumentado algunas centrales sindicales en Francia (25), toda medida -- que de alguna forma congele las retribuciones salariales supone una pérdida de capacidad adquisitiva de la población trabajadora si los -- precios no siguen el mismo camino, por lo tanto, la tasa coyuntural puede incidir negativamente en la distribución de la renta suplemen-

tariamente al efecto descrito anteriormente. Asimismo, y desde un punto de vista económico, toda política intervencionista que imponga criterios retributivos con independencia de los subyacentes en el mercado, condicionan una distorsión económica y por lo tanto, una desaceleración del proceso de desarrollo industrial.

De cualquier forma, parece que hemos ido demasiado lejos en nuestra apreciación acerca de los efectos producidos por la tasa coyuntural, por cuanto, si bien es posible que al impedir aumentos en las retribuciones salariales se está afectando directamente al -- bienestar de buena parte de la población trabajadora y asimismo se está provocando una distorsión en el mercado, no es menos cierto que la tasa coyuntural tenderá más bien a reducir las dispersiones que se producen en las alzas salariales que a impedir todo aumento.

En este sentido, si la exacción penaliza todos aquellos aumentos salariales que superan un determinado nivel que se considera normal, el efecto producido será el de una cierta igualación de -- los movimientos salariales que en modo alguno puede considerarse de naturaleza antisocial. Además, no se ha probado tampoco que las medidas de reducción de márgenes y de costes que pueden producir la aplicación de la tasa sean perniciosas al desarrollo industrial y -- al nivel de empleo, por cuanto no existe razón alguna que justifique tal efecto.

79) Por último, vamos a referirnos a los efectos producidos en orden al crecimiento. Ha sido en este terreno donde han surgido mayores temores ya que generalmente se ha especulado sobre -- si la tasa coyuntural incide en mayor medida sobre la política coyuntural o sobre la política de crecimiento a largo plazo. El problema --

se ha planteado en los siguientes términos: si la exacción es una medida temporal que tiene su aplicación en circunstancias meramente coyunturales, existe la posibilidad de que una acción de este tipo -- merme las posibilidades de crecimiento a largo plazo si se sigue -- aplicando en períodos distintos a los que justificaron su actuación. -- Es decir, si la tasa tiene por misión hacer frente a las subidas de -- precios a través de un control en sus incrementos de margen, no -- siempre queda justificada esta actuación coyuntural si como resulta factible, las empresas reducen sus ritmos de producción y por añadidura el crecimiento nacional.

Así pues, un instrumento que puede estar justificado en circunstancias muy particulares de la economía como es ante una escalada acelerada de los precios, puede redundar desfavorablemente en el proceso productivo si prolonga su actuación demasiado tiempo.

En apoyo de esta postura, se ha dicho que el desfase (26) -- que existe entre el instante en que se produce el incremento de margen, (y por lo tanto, el comportamiento inflacionista de la empresa) y el momento en que se hace efectivo el pago de la misma, implica un retraso lo bastante importante como para que los efectos producidos sean sustancialmente distintos a los deseados, pudiéndose haber acaecido incluso un cambio en la situación coyuntural que aconseja -- la no aplicación de la tasa (27).

Sin embargo, no conviene ser demasiado estrictos en nuestras apreciaciones y pensar que las situaciones económicas son únicas en el sentido de que, un proceso económico de crecimiento va -- acompañado de inflación y un proceso recesivo de paro. En realidad,

las situaciones son muy complejas y nos encontramos hoy día con el conocido problema de la stagflation en la que paro e inflación constituyen el problema básico de difícil solución.

Mientras que en una economía con crecimiento e inflación - cualquier medida dirigida a asegurar la estabilidad de precios incide desfavorablemente en el ritmo de crecimiento y por lo tanto en el nivel de empleo, estos efectos se hacen especialmente graves si la situación sobre la que operamos es de inflación y paro. En estas condiciones, cualquier medida antiinflacionista atenuará seguramente - los ritmos del crecimiento de los precios pero sin duda alguna agravará en gran medida el problema del paro.

La gran ventaja que ofrece la tasa coyuntural como medio - para hacer frente al proceso inflacionista es que su aplicación es válida, no sólo en los casos de inflación y crecimiento sino también en los casos de stagflation en los que a pesar de la recesión y el paro, - los precios sobrepasan niveles que se estiman escandalosos.

La tasa coyuntural se erige en una medida de desaceleración de los precios en particular, más que en un instrumento de acción general que desacelere la economía en su conjunto.

En este sentido, se erige más como una medida coyuntural para detener la inflación que como una medida estructural que deba estar presente entre los instrumentos de actuación económica para hacer frente a los desequilibrios internos que entraña el crecimiento económico (28).

Por otro lado, los temores acerca de los efectos negativos que se producen en torno al crecimiento se fundamentan en los riesgos que existen de que la exacción disminuya las posibilidades de -- autofinanciación de las empresas e incluso de su capacidad de endeudamiento con los consiguientes peligros que ello entraña de cara al futuro de la empresa, puesto que las posibilidades de captación de -- préstamos y demás ayudas crediticias están en función de los resultados obtenidos. Sin embargo, no puede olvidarse que a partir de un cierto nivel de aceleración de la inflación, ésta no resulta nada favorable para el propio crecimiento ya que, generalmente, a la euforia consecutiva que tienen las empresas tras unas subidas razonables - en los precios de venta, sucede una desorganización y finalmente, - un desajuste de la economía nada favorable para los propios intereses empresariales.

Al mismo tiempo, cabe decirse en apoyo de la tasa coyuntural, que los efectos producidos en contra del crecimiento se ven en parte contrarrestados por la propia estructura como está diseñada - la exacción en el sentido de que, aquellos elementos que en mayor medida podían verse afectados por ella en orden al crecimiento, como es el caso de las ganancias de productividad, son corregidos en el margen de referencia al objeto de no penalizar los incrementos - de margen habidos por este concepto. Aunque también es cierto que este ajuste no es completo ya que sólo afecta a aquellos niveles que no sobrepasan el valor medio fijado por las autoridades (29). En -- cualquier caso, la finalidad que se persigue con este instrumento no es el penalizar los crecimientos nominales del margen empresarial sino solamente aquellos incrementos que inducen una subida media

de los precios superior a la establecida como normal, y que pueden catalogarse como incrementos excesivos o crecimientos especulativos. Si ésto es así, no parece que sea tan clara la repercusión que una figura como la que estudiamos pueda tener sobre las inversiones y en definitiva, sobre el crecimiento de la producción, en todo caso carecemos de la experiencia suficiente para mostrar una opinión favorable o desfavorable.

III. - EQUIVALENCIAS CON OTRAS MEDIDAS DE POLITICA ECONOMICA.

Para concluir con el presente capítulo, vamos a hacer algunas reflexiones acerca de las posibles similitudes que pueden existir entre la tasa coyuntural como instrumento de lucha contra la inflación y otras medidas que persiguen la misma finalidad, así como considerar los efectos que puede ejercer sobre la propia política social y económica.

En primer lugar, algunos autores han pretendido ver una cierta similitud con la política de rentas en la medida en que, tanto en una como en otra, son las retribuciones percibidas por los distintos factores productivos, así como los precios, los que se ven sometidos a las directrices impuestas por las autoridades. Tal vez, el control ejercido en cada caso sea distinto, pero lo que si es cierto es que nos lleva prácticamente a los mismos resultados. Así, mientras a través de una política de rentas propiamente dicha, la lucha contra la inflación se aborda a través de los costes impidiendo que los distintos elementos que lo componen eleven sus retribuciones por encima de un límite, la tasa coyuntural produce las mismas consecuen-

cias aunque de una forma menos compulsiva, puesto que las sanciones que recaen sobre aquellos incrementos de margen que superan determinados umbrales actúan igualmente impidiendo que los distintos componentes del mismo, y muy especialmente el factor trabajo, alcancen niveles retributivos mayores y por añadidura, los precios finales se ven igualmente minorados.

Esta pretendida equivalencia se ve reforzada por el hecho de que ambos actúan a priori, en la distribución de la renta y no a posteriori como ocurre con la aplicación de otras medidas económicas. En tanto se establecen los niveles retributivos de los distintos factores productivos y se congelan los precios, estamos estableciendo una distribución ex ante en la participación de la renta, y en este sentido, podemos decir que tanto una política de rentas como la tasa coyuntural producen los mismos efectos y actúan en el mismo sentido.

Al margen de estas igualdades entre una y otra, la diferencia fundamental que existe entre ambas es el carácter más coactivo que tiene la primera en su aplicación.

En segundo lugar, en la tasa coyuntural se ha pretendido - ver asimismo, la figura de un impuesto directo que tiene como objeto gravar los excedentes inflacionistas que el margen empresarial ocasiona y que recae sobre las propias empresas. En realidad, hemos sostenido a lo largo de capítulos anteriores el criterio de que, una tasa coyuntural no puede catalogarse como una figura impositiva por cuanto, carece del supuesto básico en que se apoya el establecimiento de cualquier nuevo impuesto; a saber, la capacidad de pago o capacidad económica. Es evidente que la finalidad con que surge la exacción es la de frenar el proceso inflacionista en la parte que -

protagonizan los distintos entes productivos y para ello, centra su atención en los incrementos que experimentan sus márgenes pero no atiende a ninguna capacidad tributaria en especial. En estas condiciones no resulta correcto hablar de la tasa como un nuevo impuesto directo, a pesar de que algunas veces se han mostrado partidarios - en este sentido algunos sectores de opinión.

Realmente, las razones que han movido a este grupo de -- autores a asemejar la tasa a un impuesto han sido las de evitar en -- cierta medida la evasión fiscal en que han incurrido ciertas sociedades al pago del impuesto sobre el beneficio, en la medida en que, -- quedan exoneradas del mismo aquellas entidades que son deficitarias o que no alcanzan un nivel mínimo de beneficios. La idea ha consistido en hacer de la tasa coyuntural una especie de impuesto directo que grave, no los beneficios fiscales, sino las plusvalías inflacionistas, recayendo por lo tanto, no sobre el beneficio (30), sino sobre el margen con lo que conseguiremos que no escapen al pago de sus obligaciones tributarias aquellas que quedan exentas por no haber tenido beneficios durante el ejercicio aunque realmente se hayan dado, pero han sido diluídos en forma de inversiones, reservas o amortizaciones. Con estas pretensiones, la exacción se erigiría como un -- nuevo impuesto directo que gravase todo aumento del margen empresarial de un período a otro con independencia de que tales aumentos se tradujesen en beneficios o cualquier otra partida de su balance.

Por último, otra de las equivalencias que ha querido establecerse ha sido la existente entre la exacción y la política de precios, llegándose a afirmar, incluso, que representa un instrumento único y sustitutivo de ésta. Ciertamente, las finalidades que se han

perseguido a través de estas medidas han sido las mismas, y como ya dijimos para el caso de la política de rentas, la diferencia más significativa que existe entre ellas dos es, el carácter compulsivo mayor que tiene la política de congelación de precios respecto a la tasa coyuntural. A primera vista, pudiera parecer que los efectos producidos por aquélla son más efectivos por cuanto la medida actúa directamente sobre el nivel de los precios y en definitiva sobre su control. No obstante, la apreciación no es del todo correcta si tenemos en cuenta que una medida coactiva de este tipo puede distorsionar en gran medida el funcionamiento del mercado en condiciones competitivas, así como el proceso de crecimiento de la economía.

Sin embargo, no puede pretenderse que la tasa coyuntural al cance el grado de aplicación e importancia de la política de precios en la lucha contra la inflación de costes, y mucho menos en erigirse en un instrumento sustitutivo del mismo.

Sobre todo, si tenemos en cuenta las limitaciones impuestas por su campo de aplicación así como la flexibilidad en que es aplicada, la tasa coyuntural en su forma actual no puede ser considerada como una medida que pueda reemplazar a los instrumentos clásicos antinflacionistas como pueden ser, la política fiscal, la política monetaria, la política financiera, controles de precios y salarios, etc., si no en todo caso, se convertirá en un medio más que junto a los demás podrá ser aplicado en toda política de estabilización.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) A pesar de que los trabajos empíricos referentes al estudio de los efectos económicos derivados de la aplicación de una tasa coyuntural son casi nulos, existen algunos ejemplos en Francia contenidos en: Etude des entreprises de l'échantillon acquittant dans la cadre de la simulation un prélèvement supérieur à 1 million de francs. Direction de la prévision. Division des Etudes Fiscales, CRG/r1 n° 017/ D.E.F. (B-75-3-087) 1^{er} Avril 1975. París.
- (2) Ver artículo 4 de la Loi n° 74-1169 du 30 décembre 1974. Journal Officiel de la République Française du 3 janvier 1975.
- (3) Esta aseveración fue realizada por L. Storlen en un artículo publicado en Le Monde el 6 juillet 1974: Taxer l'inflation. Il Freiner avant l'obstacle.
- (4) Véase: Un essai de mesure anti-inflationniste: Le prélèvement conjoncturel, par Jean-Paul Courthéoux en Notes et Etudes Documentaires, 19 juillet, n° 4306-4307, pp. 35.
- (5) Particularmente nos referimos a los criterios sostenidos ante la Asamblea Nacional Francesa y ante los grupos de trabajo, por las cámaras agrícolas y por el Consejo Nacional de Comercio, en -- Francia, (julio de 1974).
- (6) Por lo que se refiere a la legislación francesa, recordemos que las empresas filiales están sujetas a la tasa cuando la empresa -

matriz está sometida (a condición sin embargo, de que empleen un número de asalariados, o que realicen una cifra de negocios o de ingresos anuales superior a la mitad de los establecidos como criterio general).

Además, en caso de cesión parcial, fusión o aportación de parte del activo, las empresas concesionarias o beneficiarias están -- igualmente sujetas a la tasa desde el primer período cerrado después de la transferencia.

- (7) Ver artículos 4.II, 19 y 20 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre - 1974 instituant un prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de - la République Française du 3 janvier 1975.
- (8) Estos argumentos han sido suficientemente expuestos por los distintos sindicatos agrícolas franceses: Assemblée permanente des chambres d'agriculture y Fédération nationale des Syndicats d'exploitants agricoles: Ver Annexe III au Rapport du Groupe d'étude institué par l'arrête du 1^{er} juillet 1974.
- (9) Ver Annexe III au Rapport du Groupe d'étude institué par l'arrête du 1^{er} juillet 1974: Assemblée permanente des chambres de métiers, Assemblée permanente des chambres de commerce, Conseil national du commerce.
- (10) Ver Annexe III au Rapport du Groupe d'étude institué par l'arrête du 1^{er} juillet 1974. Exposé fait par la délégation de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises, concluite par le vice-président délégué M. Bernasconi, 16 juillet 1974.

- (11) Estas disposiciones están contenidas en los artículos 5.I.1. y -
9.II.d. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un -
prélèvement conjoncturel, publié dans le Journal Officiel de la -
Republique Française du 3 janvier 1975.

- (12) Ver artículo 12 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 insti-
tuant un prélèvement conjoncturel. Journal Officiel de la Repu--
blique Française du 3 janvier 1975.

- (13) Sobre la composición y funcionamiento de las comisiones encar-
gadas de atender las peticiones de las empresas en los casos an-
teriores, pueden consultarse los artículos 12 y 13 de la Loi nº -
74-1169 du 30 décembre 1974, así como, le décret nº 75-291 du
24 avril 1975 relatif à la commission du prélèvement. (Journal -
Officiel de la République Française du 27 avril 1975), l'arrête du
24 avril réglementant le nombre des sections et le presentation -
des demandes.

- (14) Ver artículo 9.I.b. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 --
publié dans le Journal Officiel de la République Française du 3 -
janvier 1975.

- (15) Concretamente ha sido l'Assemblée permanente des chambres de
commerce et d'industrie las que se han pronunciado en este senti
do. Ver Annexe III au Rapport du Groupe d'etude institué par --
l'arrête du 1^{er} juillet 1974.

- (16) Basta recordar que en los debates parlamentarios habidos en --
Francia con motivo del establecimiento de un prélèvement conjonc

turel, se le ha calificado como la figura más compleja existente en el cuadro de sus figuras impositivas.

Instruction du 3 avril 1975 publié par la Direction Générale des Impôts.

- (17) Ver P. Prissert: *Réflexions sur la taxe conjoncturelle*. Banque Paris, octobre 1974.
- (18) Ver P. Prissert: *Réflexions sur la taxe conjoncturelle*. Banque Paris, octobre 1974, pp. 951.
- (19) Uno de los grupos que más ha apoyado esta postura ha sido la --
Fédération des Industries Mécaniques y l'Assemblée permanente
des chambres des métiers. Annexe II au Rapport du Groupe d'étu-
de institué par l'arrête 1^{er} juillet 1974.
- (20) Ver artículo 6.I. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 ins-
tituant un prélèvement conjoncturel publié par le Journal Officiel
de la République Française du 3 janvier 1975.
- (21) Expuesto por M. Ambroise Roux de la Confederation National du
Patronat Française ante el Grupo de Estudios encargado de anali-
zar el establecimiento de una tasa coyuntural en Francia (julio de
1974).
- (22) La aseveración ha sido hecha fundamentalmente por l'Assemblée
permanente des chambres de commerce et d'industrie. Ver Anne-
xe III au Rapport du Groupe d'étude institué par l'arrête du 1^{er} -
juillet 1974.

- (23) Ver artículos 1 y 11 de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 publié dans le Journal Officiel de la République Française du 3 janvier 1975.

- (24) Una exposición sobre este punto puede consultarse en el trabajo de R. Descamps: A propos de la taxe conjoncturell. Bulletin de l'Association de cadres dirigeants de l'industrie, février 1975, p. 87, y D. Leclerc: La décentralisation au niveau de l'entreprise de la regulation anti-inflationiste: l'exemple du prélèvement conjoncturell (tesis complementaria de la Universidad de París)

- (25) Declaraciones hechas por la Confédération Générale du Travail (C.G.T.), juillet, 1974. Ver. Annexe III au Rapport du Groupe d'etude institué par l'arrête du 1^{er} juillet 1974.

- (26) Un estudio de los tipos de retrasos que pueden darse en toda aplicación de cualquier instrumento de política económica puede verse en: P. Eibott: The Effectiveness of Automatic Stabilizers, publicado en American Economic Review, vol. LVI, nº 3, 1966.

- (27) Las disposiciones normativas de aplicación de la tasa coyuntural en Francia otorgan al Ministro de Economía y Finanzas la posibilidad de suspender el pago de la misma en función de la coyuntura y de la situación de las empresas, y esta posibilidad ha sido efectivamente utilizada en 1975, 1976 y 1977.

- (28) Ver M. H. Brochier: Les instruments fiscaux de la politique conjoncturelle. Colloque Université-Administration organisé en -- mars 1968 sous la présidence de M. H. Guitton sur L'impôt au - service de la politique conjoncturelle. Statistiques et Etudes Financières, supplément, avril 1968, p. 808.

- (29) Sobre este ajuste, ver el artículo 9.I.b. de la Loi nº 74-1169 du 30 décembre 1974 instituant un prélèvement conjoncturelle, publié dans le Journal Officiel de la République Française du 3 janvier -- 1975.

- (30) Que puede tenerlo o no tenerlo la empresa.

C A P I T U L O 12

P O S I B I L I D A D E S F U T U R A S

D E A P L I C A C I O N

CAPITULO 12POSIBILIDADES FUTURAS DE APLICACION

- I. LA TASA COYUNTURAL Y SUS PERSPECTIVAS EN
LAS ECONOMIAS ACTUALES
- II. LA TASA COYUNTURAL Y SUS EFECTOS EN LA -
ECONOMIA ESPAÑOLA

POSIBILIDADES FUTURAS DE APLICACION

I. LA TASA COYUNTURAL Y SUS PERSPECTIVAS EN LAS ECONOMIAS ACTUALES.

Como colofón del presente trabajo, y a modo de tesis que intentamos extraer tras el estudio detenido del nuevo instrumento de lucha antiinflacionista ensayado en Francia a partir de 1975, cabe realizar una breve valoración acerca de la proyección y posibilidades futuras que esta medida puede encontrar en los próximos años.

No existe ninguna base empírica que pueda corroborar o no el alcance de las afirmaciones que hagamos en este capítulo final, puesto que la experiencia de que disponemos ha sido tan corta en el tiempo, que nada se ha podido hacer en este sentido. Sin embargo, y aún siendo conscientes del riesgo que ello implica, un intento de valorar el alcance de dicho instrumento y su ubicación en los años venideros en las economías actuales, resulta necesario en base al conocimiento que nos ha brindado el poder conocer con un marcado rigor el funcionamiento y el contenido de este nuevo instrumento. Por estas razones, queremos significar que las condiciones que aquí se expongan no dejan de ser meras consideraciones teóricas que sólo tienen como fundamento el conocimiento de la tasa coyuntural y las implicaciones que una medida de este tipo puede tener en el sistema económico en que nos desenvolvemos, aunque no podamos disponer para su contrastación de ninguna aplicación práctica que confirme el alcance y solidez de dichas afirmaciones.

Este último camino hubiera sido el correcto a la hora de realizar un juicio crítico en torno a la tasa --

coyuntural, puesto que nos hubiera permitido conocer con mayor rigor los resultados y logros durante su etapa de aplicación. Sin embargo, este intento ha carecido de toda justificación en la medida en que, y como se ha podido -- comprobar a lo largo de la exposición, los períodos en -- que se ha aplicado la tasa coyuntural en Francia han sido muy cortos; 1975-1976, y aún en estos dos años, su vigencia ha sido interrumpida en varias ocasiones por diversos motivos que ya hemos señalado, por lo que las cifras de -- que se dispone, así como el conocimiento de los efectos producidos, han sido tan insignificantes que prácticamente nada hemos podido hacer al respecto.

Una vez expuestos los motivos que nos obligan a este enfoque del capítulo final, pasamos a estudiar las -- perspectivas y posibilidades que este nuevo instrumento puede encontrar en las economías actuales. Para ello, pre tendemos enjuiciar los aspectos positivos que su implanta ción puede suponer en la resolución de los problemas más acuciantes con que se enfrentan hoy día las economías más avanzadas, así como en la superación de los obstáculos que normalmente se oponen al crecimiento, y al mismo tiempo, establecer cuales son los posibles inconvenientes que una figura como la que hemos estudiado puede acarrear en los momentos presentes. Dejamos pues al lector, el juicio crí tico que la tasa coyuntural le puede proporcionar en base a los efectos que puede suponer su aplicación, sin que -- ello implique el renunciar al nuestro propio tal y como -- vamos a hacer en las páginas que siguen.

El mero hecho de ser un intento nuevo para salir del impasse que la crisis actual ha sumido a la mayor par te de los países, y muy especialmente a los más industria lizados, es de por sí positiva en cuanto proporciona un -- nuevo instrumento a los ya disponibles para hacer frente

a los desajustes que el sistema económico está produciendo continuamente. El que su efectividad o no pueda ser mayor, es algo que tendremos que valorar una vez producidos los efectos y resultado las consecuencias. Pero lo que no podemos negar es que, el hecho de suponer un esfuerzo nuevo por resolver los nuevos problemas que nos aquejan, entraña de por sí un aspecto positivo en la medida en que se dispone de renovados medios para seguir conduciendo el -- rumbo que han de marcar los países más desarrollados.

Este aspecto se ve potenciado si se considera -- que se trata de una medida que pretende ajustarse más directamente que las que hasta ahora disponemos, a las causas de la inflación actual, puesto que ataca directamente la dinámica que hoy día está posibilitando cada vez ritmos mayores de inflación; a saber, el proceso que siguen las empresas de incrementar los precios de venta de sus productos en cuantía mayor al incremento que experimentan en sus costes.

Este aspecto constituye una de las características más peculiares que padecen las economías puesto que, si -- bien es cierto que la elevación del precio de la energía y materias primas, así como de los costes salariales y -- otros más, están presionando a que los bienes y servicios finales se produzcan a precios mayores, no es menos cierto que la escasez de competencia nacional e internacional de los distintos mercados así como la de información que tienen los consumidores, están posibilitando que el mecanismo de transmisión de los costes a los precios se vea sometido a un cierto efecto de piramidación que sin duda alguna acelera e incrementa el proceso inflacionista que padecemos. Si la tasa coyuntural entraña un obstáculo a -- que las empresas incrementan su valor añadido económico -- por encima de lo que exige el estricto aumento de los costes

se está atacando una de las causas principales que están originando la escalada alcista hoy día, aspecto que no -- puede ser atajado por la propia naturaleza de los demás instrumentos, ni por la política de rentas y precios ni por las políticas fiscales y monetarias.

Por otro lado, cabe argumentar en su favor con respecto a los restantes instrumentos de política económica, el hecho de pretender, al mismo tiempo que reduce las posiciones inflacionistas, el no condicionar un mayor volumen de desempleo que está implícito en toda medida contra la inflación. Bajo este aspecto, la tasa coyuntural se -- erige en un instrumento importante en las circunstancias actuales en las que conviven altos niveles de precios y considerables volúmenes de paro, puesto que los tradicionales instrumentos que se han venido utilizando en etapas anteriores para hacer frente a uno u otro problema se encuentran incapaces de poder atender a ambos objetivos al mismo tiempo. Y esto es así, porque como ya hemos expuesto en los capítulos anteriores, se trata de excluir del -- ámbito de aplicación de la tasa coyuntural a todo incremento del factor trabajo en volumen y en remuneración, -- siempre y cuando se corresponda con incrementos productivos y no con estrictas elevaciones unitarias del coste la boral.

Si el esquema funciona, y es posible que en los próximos años las condiciones que envuelvan a la actividad empresarial así lo establezca, la tasa coyuntural pue de convertirse en un instrumento eficaz de lucha contra la stagflation, puesto que como nos está demostrando la -- realidad cotidiana, ningún país ha sido capaz de resolver el problema hasta el presente, y buena prueba de ello es que, a pesar de que las tasas inflacionistas han podido -- ser reducidas a través de fuertes políticas estabilizadoras

y restrictivas en los países de la OCDE a tasas de un dígito, esto ha sido posible gracias al coste de un aumento del paro en todos ellos y con el agravante de que, -- basta con que disminuya el rigor en la aplicación de las actuaciones anteriores o de cualquier alteración en el suministro de materias energéticas, para que haya vuelto a aparecer el fantasma de la inflación de dos dígitos con todas las repercusiones que ello conlleva en las restantes variables económicas.

Se necesita pues, un medio que de alguna forma discipline la gestión empresarial hacia formas más racionales que posibiliten precios más ajustados, y que induzca al empresario a retribuir a los distintos componentes del coste a los precios que son los que fija el mercado pero no a aquellos otros que implican una actuación no competitiva. Esto puede conseguirse a través de la tasa coyuntural por cuanto de su aplicación se deriva una reconsideración por parte de las distintas empresas de sus métodos de gestión y control para impedir que sus incrementos de margen o de valor añadido económico no se correspondan con los exigidos según establece el mercado; de manera que si no actúa de esta forma verá sometidos a pago todos aquellos aumentos que suponen retribuciones por encima de las necesarias. Evidentemente, esta disciplina empresarial escapa a cualquier otro instrumento de los aplicados hasta ahora, puesto que ni el control de precios ni el de salarios y otras rentas, le ofrece a la empresa la posibilidad de que reduzca voluntariamente sus márgenes, y en consecuencia, sus precios finales con independencia de la acción compulsiva a que se ven sometidos.

Hay otro aspecto que resulta de necesaria aplicación en las circunstancias actuales y que puede llevar -- consigo la actuación de una tasa coyuntural. Nos estamos refiriendo al cumplimiento de la regla de mercado que obliga

a retribuir a los factores productivos por sus productividades marginales y que tan escasa atención está teniendo en las economías modernas. El cumplimiento de este principio se hace imprescindible para controlar en gran medida los ritmos inflacionistas que soportan las economías occidentales. En la medida en que son las fuerzas sociales -- las que determinan los aspectos distributivos de la renta a través de las retribuciones que perciben los propietarios de los distintos medios de producción, y no las fuerzas y principios del mercado las que fijan tales aspectos, se está afectando en sus mismas bases el mecanismo regulador de la economía de mercado y por lo tanto, se hace preciso buscar soluciones al margen del mismo para resolver los problemas originados. Creemos que una de las causas -- que en mayor grado están explicando que el fenómeno de la stagflation vaya ligado al funcionamiento de las economías mixtas de corte europeo, reside precisamente en el -- hecho de haberse roto los mecanismos que configuran el -- sistema. Precisamente la inflación y el paro han sido los efectos más genuinos de este fenómeno ya que, una sociedad en la que los distintos factores perciben sus rentas en -- base al poder negociador o político que ostentan sus poseedores en la comunidad y no en base a su aportación productiva, rompe con el esquema básico de funcionamiento que explica un modelo económico como es el de liberalismo económico, a saber, los acoplamientos entre oferta y demanda. Puede ocurrir que desde un punto de vista moral o ético se justifique este esquema distributivo, sin embargo, desde un punto de vista estrictamente económico no puede esperarse que el mercado funcione en condiciones estables y en una senda de crecimiento cuando se han roto los mecanismos que posibilitan dicho comportamiento.

Una mayor disciplina en el cumplimiento de esta regla, retribución del factor igual a su productividad, -

puede ser emprendida a través de la tasa coyuntural. Si se establece que todo aumento de margen entre dos periodos producido como consecuencia de incrementos retributivos por encima de las respectivas productividades, es sometido al pago de la tasa por parte de las empresas, estamos coadyuvando en alguna manera a que estas no superen tales topes y a que cumplan el principio de mercado al que nos hemos referido. Posiblemente, estos mismos efectos los hubiéramos conseguido mediante una política de rentas que las obligase a no rebasar unos topes considerados coincidentes con las tasas productivas. Sin embargo, la medida dista mucho de producir los efectos deseados puesto que se trata de una acción coactiva que en cuanto desaparezca dejará de producir tales efectos y en todo caso impuesta -- desde fuera por lo que será difícil saber por parte de la Administración cuáles son los niveles productivos de cada entidad.

En la medida en que se haga preciso en el futuro ser más consciente con el sistema económico que elijamos y con el funcionamiento de las relaciones que en él se establezcan, se hará necesario exigir el cumplimiento de los principios que lo informan y en este sentido, el concepto de productividad y las retribuciones en base al mismo, se hacen indispensables para evitar desajustes y procesos inflacionistas que no pueden atajarse con los instrumentos tradicionales de que disponemos. Si la tasa coyuntural incientiva a las empresas a cumplir tal principio, su idoneidad quedará demostrada en los años próximos. No quedarán reducidas aquí las ventajas que puede proporcionar una figura como esta en el contexto actual, sino que se hacen extensivas a otra serie de manifestaciones igualmente importantes en nuestros días. Nos referimos a sus efectos sobre la inversión y en consecuencia, sobre las posibilidades de crecimiento futuro.

Uno de los obstáculos principales, por no decir el fundamental, con que tropiezan las autoridades a la hora de abordar los dos problemas de la inflación y el paro, es que la elección de uno de ellos como prioritario exige la renuncia del otro por cuanto los instrumentos que se han utilizado exigen acciones perturbadoras en uno de los sentidos. Frenar los precios y seguir creciendo son objetivos irreconciliables que exigen medidas en uno u otro sentido pero no en ambos. La opción no es otra que la elección, con los consiguientes resultados negativos que cabe esperar en lo que al objetivo relegado se refiere.

Esto se debe principalmente a que las medidas restrictivas que afectan a la demanda interna y a los recursos financieros de las empresas reducen considerablemente las posibilidades de inversión, de forma que es esta variable la mayormente afectada por los efectos producidos por las políticas económicas antiinflacionistas, con los consiguientes efectos que ello conlleva sobre la producción y el empleo. Sin embargo, si una figura como es la tasa coyuntural permite a las empresas evitar el pago cuando los incrementos que experimenta su valor añadido económico se debe a inversiones de capital (inversiones reales), o compensar las pérdidas sufridas en sus tenencias de títulos y valores (inversiones financieras), se está actuando al mismo tiempo en el frente inflacionista sin que ello lleve parejo una disminución de las expectativas inversionistas de las empresas y por lo tanto, de sus posibilidades de crear empleo. Se trata pues, de un instrumento más perfeccionado y más adecuado a las circunstancias presentes. Podemos decir en última instancia, que con la tasa coyuntural se está intentando buscar nuevas soluciones a los nuevos planteamientos que conforman a las economías a partir de la presente década.

Si como se ha demostrado desde una perspectiva técnica, tal y como hemos venido haciendo en los dos primeros capítulos, las políticas económicas conocidas y aplicadas hasta el momento son inoperantes ante el problema de la inflación y el paro, y la experiencia de estos últimos -- años mostrada por los efectos obtenidos en los países que más han hecho en este sentido, resulta nada esperanzadora debemos pensar que estamos aplicando una terapia pasada a un enfermo que no responde a esos síntomas.

A nuestro entender, se hace a todas luces preciso encontrar las nuevas fuentes y causas del fenómeno que nos ocupa para poder vislumbrar el carácter o el tipo de medidas más adecuadas al respecto. En este sentido, ha quedado claro que no son los factores tradicionales, exceso de demanda, elevación de costes, aspectos coyunturales e incluso estructurales los que explican suficientemente la stagflation sino que detrás, y esto no pasa de ser un mero -- criterio personal, existen factores que se están dando cada vez con mayor intensidad en el tipo de economía que caracteriza al capitalismo moderno y que son los que están engendrando en su origen la nueva relación inflación-paro no explicada por la teoría económica convencional.

Creo que en el fondo de esta cuestión existe un problema de valoraciones que está implícito en la sociedad actual y que se muestra en contradicción con los resultados que ofrece el sistema económico basado en el libre juego del mercado. Si éste obedece en su dinámica y en su funcionamiento a un esquema racional que se ajusta a unos criterios válidos en cuanto que posibilita unos objetivos perfectamente plausibles en lo que se refiere a estabilidad, empleo y crecimiento, y pone en juego todas las fuerzas que conducen a ellos, este mismo sistema se ha mostrado, se viene mostrando inoperante y lo será cada vez más si los

criterios políticos y sociales de equidad y distribución que están imperando en los países que detentan economías de este tipo y que coinciden con formas políticas democráticas, están condicionando formas distributivas que desajustan a todas luces el mecanismo de mercado.

No pretendemos hacer juicios valorativos en torno a cual debería ser la postura más adecuada, lo único que se quiere decir es que mientras los poderes políticos, sociales y sindicales sean las fuerzas que van adquiriendo cada vez con mayor intensidad el protagonismo en la vida económica, se está desplazando al mercado en su funcionamiento y efectos, y en consecuencia, si son los factores de este tipo los que están desempeñando el quehacer económico y por lo tanto, los que están provocando los nuevos problemas que las crisis acarrearán, habrá que ir pensando más en soluciones de tipo político que en soluciones de tipo económico para salir de la situación actual.

Sin embargo, pensamos que al margen de las posibles actuaciones que en este orden pueden emprenderse para paliar el problema de la inflación y el paro y que exige una nueva visión de las relaciones productivas que supere el enfoque marxista de la sociedad de clases, nuestro mayor interés va dirigido en mostrar las contradicciones que el sistema económico actual presenta cuando pretende funcionar al margen del mercado pero produciendo los mismos efectos que éste genera.

En efecto, hemos mantenido anteriormente que las fuerzas del mercado aseguran en principio el equilibrio interno y externo si los esquemas productivos responden a los mecanismos que los caracterizan. Pero si esto no es así, como de hecho está ocurriendo porque los sindicatos de más fuerzas sociales tanto a nivel nacional como inter

nacional impone retribuciones por encima de los niveles productivos en cada sector, no puede esperarse que las ventajas que un sistema como al que nos referimos se den con exclusividad.

Por lo tanto, se hace preciso buscar nuevas formulas que, interfiriendo los menos posible en la libre de cisión de los distintos agentes económicos, sin embargo, los motive de alguna forma a que sean consecuentes con los principios que informan el sistema en que se desenvuelven. Este papel puede ser desempeñado por la tasa coyuntural - en mayor ventaja con relación a los restantes instrumentos antiinflacionistas.

Por considerar que no puede atajarse la inflación congelando los precios, ya que si suben los costes necesariamente habrá que dejar libertad a la empresa para que los repercuta si no queremos hipotecar su pervivencia, así como tampoco a través de un control de rentas puesto que en última instancia si existen causas reales que condicionen su incremento con las acciones compulsivas lo único que hacemos es reprimir y posponer el fenómeno, y lo mismo puede decirse de la demanda, ya que los niveles que ostentan los distintos países no son superiores en grado -- considerable a los de oferta y en ocasiones son menores; puede asegurarse que ante este estado de cosas dentro de un contexto de economía mixta, lo que tenemos que procurar es que todo estos aspectos que están condicionando subidas de precios; a saber, elevación del precio de los crudos, elevación del precio de primeras materias, incremento de los costes financieros como consecuencia de las políticas monetarias restrictivas aplicadas, elevación de costes salariales inducidos por las pérdidas de capacidad adquisitiva, etc. se trasladen a los precios en la exacta cuantía -- que refleja su posición en el mercado y que supone una --

elevación real del coste en la empresa, industria o sector, pero lo que se hace preciso evitar a toda costa es que estos incrementos sean inflados artificialmente en cada fase o proceso productivo dando como resultado final una continua inflación mayor debido a este efecto.

Una actuación decidida en este aspecto no puede exigirsele a las políticas de controles que se vienen aplicando, sin embargo, la tasa conyuntural puede ser un instrumento apto para atacar, tal vez, el aspecto más significativo que desde el punto de vista interno está condicionando espectaculares tasas de inflación. En la medida en que, todo incremento de margen por encima de los incrementos de costes considerados como normales son sometidos a la exacción, existen motivos para pensar que las empresas cuidarán en alguna medida de no ser las causantes de este efecto de piramidación referente a los costes.

Puede afirmarse que esta actuación es una práctica generalizada en las economías más desarrolladas debido a dos hechos muy significativos. En primer lugar, porque el papel que en mayor grado están desempeñando las grandes empresas en el mundo económico, hace que, no sólo controlen los precios de gran parte de los abastecimientos y materias primarias fijándolas a valores artificiales, sino porque esta falta de competencia resulta el mejor caldo de cultivo para practicar políticas de precios basándose en elevaciones de éstos superiores a las que ellos experimentan en sus costes y so pretexto de estos. Pero además se da otro hecho, y es que en las circunstancias actuales existe un tremendo desconocimiento, tanto de las Administraciones, como de los propios consumidores acerca de cómo y en qué cuantía están las empresas trasladando los incrementos de costes a los precios finales. Si de alguna forma se evita estos aspectos, las posibilidades de ver -

frenada la inflación pueden ser esperanzadoras en un futuro más o menos lejano.

Esta afirmación se ve corroborada por las perspectivas que nos ofrece en los años venideros el funcionamiento de las distintas entidades productivas así como la propia Administración en el sentido de tenderse hacia una mayor información contable, una mayor homogeneización y una mayor clarificación de sus actuaciones en el mercado. Estos aspectos posibilitan que el grado de conocimiento por parte de las propias autoridades y de la sociedad en su totalidad, de las gestiones productivas de las distintas empresas, sea mayor y en consecuencia, los resultados positivos de aplicación de la tasa coyuntural. En cualquier caso, este nuevo instrumento de lucha contra la inflación se erige en una medida potencial a medio plazo de política económica en tanto no parece que la subida de los precios sea un fenómeno que vaya a encontrar solución en los próximos años, y dado que las metas configuradoras de la crisis actual exigen la puesta a punto de nuevas medidas que aborden las nuevas relaciones y causas que condicionan el fenómeno, parece razonable y deseable la incorporación de estos nuevos instrumentos al campo de la política económica.

Los obstáculos que surgen en las circunstancias actuales a que este deseo se manifieste en realidad, derivan más de las propias limitaciones administrativas y de control que exige su puesta a punto que de la oposición de las distintas fuerzas económicas como se ha probado en Francia.

En el vecino país, han sido precisamente las diversas asociaciones patronales y representaciones sindicales las que en gran mayoría han visto con buenos ojos la iniciativa de su gobierno de establecer este tipo de medida para

frenar las escaladas inflacionistas que venían azotando al país desde principios de los años setenta. Sin embargo, la implantación del prélèvement conjoncturel en 1975 y en los años siguientes se ha encontrado con un gran obstáculo, que otros instrumentos hoy de uso cotidiano, habían tropezado en etapas anteriores; las limitaciones que impone una Administración incapaz de aplicar y controlar una figura tan compleja como la que consideramos y las dificultades de tipo estadístico y técnico que supone el no disponer de suficiente información como para poder exigir la medida sin correr el riesgo de que los efectos producidos no sean los esperados.

Mientras las Administraciones actuales no cuentan con una información detallada y completa acerca de determinadas magnitudes totalmente necesarias para practicar correctamente los ajustes en el margen que requiere la puesta a punto de la tasa coyuntural; como son, producciones de cada empresa, precios reales a los que adquiere sus inputs, valor añadido de las exportaciones, etc. y pueda controlar estas magnitudes para cada una de dichas entidades, las posibilidades de aplicación de esta medida serán muy precarias puesto que los efectos inducidos que pueden derivarse tras su establecimiento pueden ser muy negativos en orden a la producción, la equidad, la productividad, el empleo, y otros más que ya han sido referidos en el capítulo anterior. No obstante, es de esperar que así como la implantación real de un impuesto sobre la renta de tipo sintético sólo ha sido posible a partir del momento en que las distintas administraciones fiscales y tributarias han contado con los medios materiales y humanos para la gestión y en control que el tributo exigía, la aplicación de la tasa coyuntural habrá de esperar a que surja esta otra faceta administrativa que pueda poner en práctica la tasa coyuntural con todas las garantías que se requiere, para lo cual será preciso, como hemos referido, que se cuente con las medidas técnicas y humanas que se precisa para ello.

Así pues, puede decirse que no existen obstáculos desde un punto de vista técnico para que este nuevo instrumento encuentre adecuada cabida en el conjunto de medios que son utilizados para atacar decididamente el fenómeno de la stagflation. Es más, creemos en virtud de lo expuesto, que presenta notables ventajas en relación a las demás medidas que persiguen estabilizar los precios, y al mismo tiempo, no denota unos efectos negativos apreciables en lo que se refiere a los restantes problemas - existentes hoy día como son, el no distorsionar la asignación de los recursos en la misma medida que las demás políticas más coactivas, no afectar a la B.P. así como tampoco a la inversión y por lo tanto, al empleo; contribuye a establecer unos mercados más competitivos tanto en lo que respecta a los productos como a los factores y motiva a las empresas a diseñar una nueva estrategia de actuación más racional.

No obstante, y como ya hemos subrayado, resulta aún prematura su implantación por las razones aducidas y que en líneas generales pueden concretarse en los siguientes aspectos: la complejidad de su estructura que exige una Administración más perfeccionada y preparada tanto en el control como en conocimientos, que las existentes hoy día incluso en los países más desarrollados; el carácter discrecional que requerirá en los momentos presentes la práctica de determinados ajustes y la realización de determinadas valoraciones al margen del mercado lo que implicará un grado de injerencia mucho mayor que el que se deriva de la propia tasa coyuntural, la posibilidad de que hoy día la tasa coyuntural sea trasladada hacia adelante lo que comporta una actuación inflacionista y no estabilizadora, las posibles distorsiones y discriminaciones que podría crear tal y como se ha venido aplicando en el vecino país y los posibles efectos negativos que podrían derivarse

sobre determinadas magnitudes como consecuencia de su incorrecta aplicación y escaso control.

En tales circunstancias, parece aconsejable cuestionar la validez y eficacia que un instrumento como este puede tener hoy día, aunque es evidente que conforme vayan desapareciendo los obstáculos que se oponen a su correcto funcionamiento, como son los que hemos reseñado anteriormente, sus posibilidades de aplicación serán mayores y sus efectos sensiblemente más satisfactorios que los producidos por las políticas alternativas.

II. LA TASA COYUNTURAL Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA.

Estudiar y analizar el alcance que un instrumento como el que hemos descrito puede tener en el contexto presente y futuro de nuestro país, no deja de ser arriesgado en cuanto entraña un estudio valorativo sujeto a múltiples interpretaciones y a múltiples eventualidades.

En el epígrafe anterior, hemos mostrado nuestro interés en poner de manifiesto las implicaciones futuras y las posibilidades de aplicación que puede tener la tasa coyuntural en los próximos años, según cabe vislumbrar cual va a ser el devenir de las economías más avanzadas en etapas venideras. Sin embargo, para nada hemos hecho alusión a sus posibilidades reales y presentes en base al marco económico en que pueda establecerse. Este segundo enfoque es el que vamos a considerar al referirnos al caso de España puesto que partiendo de las características que configuran nuestra situación económica actual y los objetivos que preocupan a nuestra sociedad en el presente y en un futuro inmediato, pretendemos valorar el alcance y los efectos que una figura como la que hemos estudiado puede tener en la economía española.

Resulta obvio y ocioso, decir que las argumentaciones que vamos a manejar carecen de todo respaldo empírico y ni siquiera de unos datos mínimos que nos puedan arrojar luz al respecto, puesto que al no haberse iniciado ninguna iniciativa en este sentido, nada puede decirse al respecto. Por lo tanto, nuestra aportación no pasará de ser un intento por descubrir las posibles ventajas y los posibles inconvenientes que este instrumento aportaría al acervo común de nuestra economía y de exponer las dificultades de todo tipo que impedirían su puesta a punto así como los caminos tendentes a la desaparición de estos obstáculos.

Existen varios aspectos que resultan muy significativos a la hora de adoptar medidas que puedan remediar de algún modo la crisis que padecemos. Estos aspectos vienen a caracterizar singularmente a nuestra economía, aun--que no quiere decirse que no estén presentes en mayor o menor grado en los restantes países, como son: baja pro--ductividad, escasa inversión, altos costes financieros como consecuencia de las medidas restrictivas adoptadas en lo que respecta a la política monetaria, continuas presiones de los costes salariales, persistentes incrementos en el precio de los crudos con eventualidades que amenazan con el resurgimiento de nuevas crisis, problemas de desequilibrio externo, y otros más. Ante este estado de cosas y contando con las limitaciones que existen en nuestro --país y que expondremos más adelante, para aplicar un nuevo instrumento antiinflacionista como el que nos ocupa, será preciso analizar en que grado y medida puede aportar una mayor racionalidad y eficacia al cuadro de medidas --que se vienen aplicando en la resolucion de los problemas básicos que tiene planteado nuestro país.

Refiriéndonos al tema de la productividad, impor tante por el gran descenso que ha experimentado este ratio

en los últimos años, parece totalmente necesario emprender una vía de recuperación en este sentido si queremos que - las caídas que se están produciendo en las tasas productivas de las distintas empresas y por añadidura en el contexto nacional, impidan cada vez más que los incentivos inversionistas y las posibilidades de aumentar el paro sean -- mermadas. Esta característica de tan marcado interés en - nuestro país, no se ha visto afectada con ninguna de las medidas que se han venido aplicando en los últimos años y no parece que vaya a ser atendida a tenor de los efectos que producen las distintas políticas aplicadas. Al margen de razones de tipo social, como pueden ser huelgas, absentismo laboral, accidentes de trabajo y otras, la baja productividad que existe en nuestra economía se está erigiendo en un estrangulamiento básico de nuestras posibilidades de crecimiento y en un condicionamiento significativo de nuestra tasa de inflación. Si este hecho no se remedia, - poco esperanzador puede ser el futuro de nuestro país y difícilmente podrán abordarse objetivos de crecimiento sin que ello lleve aparejado un reavivamiento de nuestra in-- flación y de nuestro desequilibrio, como se pone de mani-- fiesto al contemplar las tensiones y rigideces que tiene que soportar nuestra economía en cuanto adopta medidas tendentes a incrementar el P.N.B.

Así pues, parece ineludible la necesidad de favorecer y proporcionar mayores rítmos productivos para -- evitar los efectos anteriores y para ello se hace preciso adoptar medidas que incentiven a los agentes productivos a emprender esta vía de actuación. Sin embargo, las medidas adoptadas en los últimos cinco años nada han hecho al respecto a pesar de que reiteradamente se ha expuesto en las intenciones del gobierno la necesidad de aumentar nuestras tasas productivas. Aunque ha sido teóricamente, sólo a través de determinados conceptos que componían la cuantía

retributiva del factor trabajo, cómo se ha querido premiar la mayor productividad, sus efectos son inapreciables y a todas luces insuficientes. Las demás actuaciones emprendidas con las autoridades económicas en nada han propiciado ni han mediatizado a las empresas para que se vean forzadas a incrementar sus productividades y a retribuir a los factores en base a ellas. Ni los mercados financieros ni los laborales, ni el propio mercado final de bienes y productos han condicionado una gestión ajustada de las empresas a los mecanismos que lo informan y en todo caso, las políticas coercitivas de precios y rentas nada hacen al respecto.

Nuestro análisis ha servido en este punto para poner de manifiesto la importancia que puede tener la tasa coyuntural en este sentido, en cuanto forzará a las distintas entidades para procurar mayores ritmos de productividad o a modificar su gestión o estructura productiva si de ello se deriva unos mayores aumentos en la producción y al mismo tiempo la posibilidad de retribuir a los factores en base a dichos incrementos. En efecto, si las distintas empresas ven que cualquier actividad en su gestión va acompañada de escasos crecimientos productivos y que la retribución de los distintos factores que emplea es superior a aquellos, el exceso de margen sometido a la exacción será considerablemente mayor que en el supuesto en que sus tasas productivas sean crecientes y que sus incrementos retributivos se han ajustado a este proceso, puesto que como recordaremos, estos valores se corrigen en el margen de referencia de modo que se deducen del excedente inflacionista que constituye la base de la exacción.

La importancia de estos efectos resulta imposible de valorar puesto que no disponemos de ninguna experiencia de aplicación en España, pero lo que sí resulta indudable

es que este instrumento posibilitaría mejor que ninguno - que las empresas se vieran incentivadas a forzar mayores ritmos productivos y adecuar sus retribuciones a éstos, al margen de los condicionantes políticos y sociales como son huelgas etc., que escapen al ámbito de su consideración.

Cabría decir, en este sentido, que la tasa coyuntural podría erigirse en un instrumento capaz de sacar a las empresas de esa situación permisiva en la que la es casa productividad y la elevación del coste que ello supone no impone a corto plazo a la empresa ningún tipo de in convenientes particulares inmediatos por cuanto el mercado le permite repercutirlos sobre los precios, incluso en mayor cuantía, y si es una política de precios la que se aplica, la presencia de la empresa se ve seriamente afectada en breve plazo.

Esto ciertamente no puede ocurrir con la tasa co yuntural ya que, por un lado, cualquier actividad productiva vería con mejores perspectivas la aplicación de este instrumento de lucha inflacionista que una política de pre cios, y desde un punto de vista económico y racional, que in cluso una política de salarios, ya que esta última no tiene significación y sentido cuando la presión que realizan hace inevitable más tarde o más temprano la subida de éstos.

Sin embargo, y a modo particular, detrás de todo este planteamiento existe un punto que resulta crucial en el análisis que estamos realizando. Me refiero al poder moral y efectivo que puedan tener las respectivas empresas para obligar a los distintos componentes del coste a percibir retribuciones adaptadas a sus tasas productivas. - Esta cuestión es importante puesto que si se admite hoy día que en las democracias actuales y en consecuencia, en las economías avanzadas, el poder de los sindicatos inva-

lida a las fuerzas del mercado en su funcionamiento, la posibilidad de que a través de la tasa coyuntural pudie ran darse tales comportamientos en las empresas en orden a su productividad, se verían considerablemente dañadas y no parece que nuestro país escape a esta tendencia actual configuradora de las distintas fuerzas sociales. La observación que se ha realizado es importante pero no in válida en gran medida las ventajas que aportaría la implantación de la figura que tratamos, puesto que la exación si bien no puede impedir que el poder negociador de los trabajadores fije salarios por encima de las productividades del sector o de la empresa, si que motiva a és tas a presentar una mayor oposición, y por lo tanto, a que exista una mayor garantía de que se van a forzar ta sas mayores o se van a ajustar los salarios.

En la práctica, las posibilidades reales de establecer una figura de este tipo se ven aumentadas en - nuestro país, aprovechando nuestra futura integración en la CEE y nuestro proceso de adaptación de la imposición indirecta hacia la forma de un IVA. No es que el concepto que se utiliza con este tributo sea el que se requiere pa ra la aplicación de la tasa coyuntural, pero si podría - ser una aproximación que en alguna manera impediría que nuestras empresas se vieran libres de trasladar a los precios los incrementos de costes en mayor cuantía.

La postura se hace más adecuada si consideramos que nuestra economía está precisada de un mayor liberalis mo, y en este sentido se han orientado las medidas adoptadas por las autoridades económicas desde noviembre de 1977. En estas circunstancias, si nuestras relaciones económicas no se van a ver sujetas a medidas tan interventoras como pueden ser las políticas de precios administrados, políticas de congelación de rentas y salarios y otros, -

las posibilidades de realizar transferencias de costes a los precios en mayor cuantía puede ser todo un riesgo a pesar de que la mayor competitividad parece aconsejar lo contrario. En cualquier caso, parece plausible una medida como es la tasa coyuntural y los efectos que en orden a forzar mayores ritmos productivos podría tener en nuestro país dados los pocos incentivos que existen en el tema.

Hay un aspecto que también cabe resaltar por la importancia y la incidencia que pudiera tener en nuestro contexto económico. Me refiero al tema de la inversión y al de los elevados costes financieros que soportan hoy día las empresas que impiden abordar nuevos senderos de crecimiento.

En este sentido, si repasamos el cuadro de medidas que han ido adoptando los países más significativos a partir de 1973 y que reseñamos en el capítulo primero, las políticas antiinflacionistas que se han emprendido y nuestro país no ha sido una excepción en líneas generales a este marco, han corrido fundamentalmente a cargo de la política monetaria y de la política de rentas, aunque esta última ha supuesto en casi la totalidad de los casos una batalla perdida puesto que ha tenido que ceñir se continuamente a un reajuste según marchaban los precios. Estas y otras circunstancias sobradamente conocidas, han impedido que la inversión saliera de su atonía y que en consecuencia se emprendiesen nuevos intentos de crecimiento. A pesar de las medidas fiscales que en algunos casos se han adoptado favoreciendo la inversión, lo cierto es que la lucha antiinflacionista ha dejado caer prácticamente todo su peso sobre este componente de la demanda, puesto que el consumo, a pesar de las medidas de austeridad adoptadas para su control, ha permanecido estable; entien

dase España, y en otros lo más que han producido es una cierta ralentización en su crecimiento. En tales circunstancias, resultaría adecuado abandonar paulatinamente la lucha antiinflacionista de los frentes tradicionales como son, a través del control de los costes y los precios y de la reducción drástica de las disponibilidades líquidas y sustituirlas en alguna medida por este otro instrumento que, al menos teóricamente según nos muestra su funcionamiento, puede resultar más eficaz en atacar una de las causas que hoy día más están influyendo en nuestro país a mantener la inflación, los excesos de margen que trasladan las empresas a los procesos finales.

Ante este panorama, los efectos producidos por estas actuaciones resultan decididamente contraproducentes en orden a la inversión y al empleo, puesto que el endurecimiento en las líneas de crédito que supone la reducción drástica de las disponibilidades líquidas que afluyen al sector privado, eleva el coste del capital de las empresas y dificulta sus posibilidades de financiación, lo que inevitablemente hace que estos crecimientos sean trasladados a los precios, vía costes. Sin embargo, si estas elevaciones en el valor del capital empleado - que son aprovechadas por los distintos entes productivos para justificar elevaciones más que proporcionales en los precios de venta, son sometidas a la exacción tan pronto el incremento habido en su valor añadido económico sobrepasa los estrictos incrementos reales que ha soportado la empresa, puede decirse que se están consiguiendo dos resultados satisfactorios. Por una parte, se está impidiendo que inflen su margen, o lo que es lo mismo, su valor añadido económico en mayor cuantía que la experimentada realmente, con lo que estamos propiciando que las elevaciones de los precios se correspondan exactamente con los incrementos experimentados por los costes y no que la em-

presa actúe como agente inflacionista; y por otra parte, al exigir la tasa coyuntural, según hemos explicado en capítulos anteriores, que los aumentos de capital utilizados por la empresa y que se reflejan lógicamente en un incremento de su valor añadido económico, sean deducidos de la base de la exacción, estamos despejando el panorama oscuro que podría presentársele si viese sometidos a pago todo incremento de coste que se origina ante un empleo mayor de capital. Por lo tanto, la figura que nos ocupa parece erigirse en un instrumento que puede complementar con una eficacia considerable las restantes actuaciones de política económica que se están aplicando actualmente, pero que sin embargo, se muestran contradictorias en sus efectos.

Si tenemos en cuenta en nuestro contexto económico que:

- 1ª La política monetaria está resultando un factor decisivo en la lucha contra la inflación, pero en contrapartida, está produciendo serios inconvenientes a las empresas e industrias en sus posibilidades de reactivar la inversión, y por lo tanto, de reducir el paro.

- 2ª ^{Que nos} Uno de los puntos importantes que no podemos olvidar, es que nuestra economía precisa de mayores dosis de racionalidad y esto sólo puede conseguirse si permitimos que las libres fuerzas del mercado actúen, y en consecuencia, que las medidas decididamente intervencionistas tengan que ir suavizándose para que los desajustes y -desequilibrios existentes vayan encontrando una adecuada respuesta en la mayor competencia que exige nuestra economía. Al mismo tiempo, se ha-

✓ ce preciso aclarar que la solución a medio plazo de los problemas referentes a contención de precios y a equilibrios internos no están ligadas en lo sucesivo a políticas fuertemente intervencionistas como son la de precios administrados y la de rentas, puesto que ambas sólo tienen sentido a muy corto plazo y en etapas muy críticas, sino que será preciso dejar que el mercado funcione aunque esto no implique un dogma o creencia en las ventajas absolutas que este proporciona.

- 3^a Que la solución de los problemas que actualmente padecemos y que presumiblemente se prolongarán en el futuro han de atender al mismo tiempo tres frentes comunes como son el de la inflación, el de paro y el del desequilibrio exterior, y
- 4^a Que las medidas adoptadas hasta ahora sólo pueden seleccionar uno de los objetivos teniendo presente que las implicaciones que puede acarrear la solución de uno de los tres problemas expuestos son con toda seguridad negativos al menos para uno de los dos restantes.

Cabe decir ante este estado de cosas que configuran la realidad económica de nuestro país, que la implantación de una tasa coyuntural sería positiva en la medida en que, permitiendo que las políticas anteriores puedan seguir aplicándose, la acción de la tasa coyuntural provocaría una reducción de los efectos negativos que hemos precisado anteriormente. En efecto, si la lucha contra la inflación supone el principal objetivo a alcanzar, los efectos que se derivan referentes al paro son contraproducentes por las razones que ya hemos señalado y que convie

ne recordar: elevación de costes financieros como consecuencia de las restricciones monetarias y disminución de incentivos empresariales ante el control que impone la política de precios. No obstante, estas medidas podrían suavizarse en gran medida de forma que las disponibilidades líquidas que acuden al sector privado pudieran cubrir la demanda de dinero y el abaratamiento del mismo, y la política de precios administrados podría desaparecer, si en lugar de atacar a la inflación en estos frentes, que tienen como remora un mayor volumen de paro, se implanta una tasa coyuntural que permite a las empresas aumentar su equipo capital y sus inversiones, incluso los incentiva a ello, puesto que los incrementos de valor añadido económico que esto supone pueden deducirlo de la base de la exacción, y al mismo tiempo, permite - que los precios de producción reflejen unas subidas reales de costes que han soportado, pero que penaliza todo incremento superior al realmente acaecido. De esta manera, se está estableciendo un freno a uno de los mecanismos transmisores y potenciadores más significativos que padecen las inflaciones actuales y al mismo tiempo se - está permitiendo un mayor grado de liberalismo económico, una menor intervención económica y unas posibilidades - mayores de que la inversión empresarial despierte de su letargo y pueda ofrecer mayores oportunidades de crear empleo.

El planteamiento nos parece válido aún a costa de ser simplificada la estructura y contenido de la tasa coyuntural tal y como la hemos expuesto en los capítulos anteriores.

Sin embargo, conviene también tener presentes las dificultades con que tropezaría su aplicación en - nuestro país en un período corto de tiempo.

La primera objeción que cabría formular se refiere a las limitaciones que impone nuestra propia Administración para gestionar y liquidar una figura como la que referimos. Si tenemos en cuenta que la práctica fiscal española ha estado sujeta a elevados niveles de fraude ante las deficiencias de control y liquidación que se se han dado en la mayoría de los impuestos que requieren una relación directa Administración-administrado, como es el caso de los impuestos directos, y más concretamente con los de la renta, las posibilidades de éxito relativo tras la aplicación de una tasa coyuntural están en dependencia directa con el grado de efectividad de la Administración que lo aplica. Si como ha resultado en - Francia, los problemas derivados de un control adecuado, ha exigido limitar considerablemente el número de empresas sujetas para poder gestionar adecuadamente la exacción, es evidente que en España estos problemas son considerablemente mayores visto el grado de eficacia de ambas Administraciones. En consecuencia, puede decirse que es éste uno de los obstáculos, por no decir el esencial, que impedirá la implantación por el momento de este instrumento, aunque resulta esperanzador el hecho de encontrarnos a partir de 1979 con un impuesto sobre la renta de las personas físicas y sobre sociedades que exigirá un importante esfuerzo de nuestra Administración fiscal para su aplicación. Queda pues un resquicio de optimismo para suponer que próximamente este grave problema que impide el establecimiento de esta medida, se verá reducido considerablemente.

Tampoco hay que olvidar la situación actual de nuestras empresas en lo que se refiere a su estructura y su gestión. Para poder aplicar con cierta eficacia una tasa coyuntural al objeto de frenar la dinámica inflacionista de las empresas, se hace preciso disponer de los suficientes datos contables que puedan proporcionar un conocimiento lo más acertado posible acerca del comportamiento y marcha de dicha entidad en el mercado. Este aspecto resulta asimismo nada esperanzador en nuestro país, especialmente en los últimos años, por cuanto los criterios y prácticas contables que han seguido las distintas empresas han respondido a criterios particulares pero no a unas directrices normalizadas para todas ellas. La implantación de un plan contable normalizado y homogéneo para todas las empresas resulta igualmente necesario para poder aplicar la tasa coyuntural con un mínimo de equidad puesto que los distintos ratios, valores, índices, etc, serían elaborados a base de unos datos homogéneos que responden a los mismos criterios de valoración.

Si bien la experiencia de que disponemos en este terreno es muy reciente, puede decirse que en los próximos años va a haber necesidad también de correr más en este campo ante las exigencias que impone la tributación del nuevo impuesto de sociedades que rige a partir de 1979.

Conviene tener presente que el problema que acabamos de reseñar puede ser más grave en España que en otros países industrializados si pensamos que el número de pequeñas y medianas empresas de reducida dimensión es mucho mayor que en otros países y por lo tanto, los problemas de exigir una contabilización normalizada y homogénea resulta más difícil así como el control de cada

— una de ellas por parte de la Administración.

Por último, conviene precisar que todos los posibles efectos y virtudes que pueden derivarse para la economía de la aplicación de un instrumento como el descrito, se pueden ver frustrados en su raíz y en sus consecuencias si se produce de hecho una traslación de la tasa hacia los precios a modo de impuesto indirecto. Si esto es así, y nada puede asegurarnos que no se produzca, la oportunidad y conveniencia de su introducción en nuestro cuadro de medidas económicas carece de fundamento puesto que de ser un instrumento de lucha contra la inflación puede convertirse en un causante más de la misma que requeriría otro tipo de actuaciones para evitar este comportamiento. Concluyendo con nuestra exposición, y en base a los resultados que ha arrojado el estudio que hemos realizado para el caso de España, la tasa coyuntural puede constituir un elemento valioso para abordar los problemas que aquejan a nuestro país desde hace unos años, aunque no cabe esperar una resolución total de los mismos como tampoco que sea la fórmula resolutoria de los males que nos rodean. En cualquier caso, conviene tener presente que el estudio que hemos hecho a lo largo de la exposición se ciñe única y exclusivamente a los aspectos económicos que explican la situación actual, y por lo tanto, a las soluciones que desde esta perspectiva pueden abordarse. Sin embargo, y como hemos mantenido en páginas anteriores, la crisis actual no se explica para el caso de España y por añadidura para el resto de los países, sólo y exclusivamente en base a estas argumentaciones sino que existen razones de tipo político y social que están inmersas en la causación y desarrollo de los problemas que padecemos y en este sentido, nada puede esperarse, o en el mejor de los casos muy poco, si no se abordan al mismo tiempo la solución de estos condicionamientos que juegan igualmente un papel decisivo en la crisis actual.

LEY NUMERO 74-1.169, DE 30 DE DICIEMBRE DE 1974, QUE
INSTITUYE UNA EXACCION COYUNTURAL (x)

Habiendo sido adoptada por la Asamblea Nacional y por el
Senado,

El Presidente de la República promulga la presente Ley:

S E C C I O N I

Disposiciones generales.

Artículo primero. Se instituye una exacción coyuntural contra la inflación, reembolsable en las condiciones previstas en el artículo 11.

La presente Ley dejará de ser aplicable en el momento en que se cumpla la condición fijada en el artículo 2, párrafo II.

La autorización para recaudar la exacción coyuntural deberá ser renovada cada año por la Ley de Finanzas.

(x) Publicada en el "Journal Officiel de la Republique Française" de 3 de enero de 1975.

Artículo 2. I. La exacción se aplicará a los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 1975 y a las fracciones de ejercicio de los que queden sin cerrar, a partir de esa fecha.

II. La exacción se suspenderá cuando el aumento del índice de los precios al consumo del grupo "Productos manufacturados" no haya superado un punto y medio por ciento durante un período de tres meses consecutivos. Esa supresión se materializará por medio de un Decreto del Ministerio de Economía y Finanzas, y surtirá efecto a partir del primer día del cuarto mes.

La exacción se exigirá en proporción a los meses transcurridos del ejercicio hasta el momento de la fecha de supresión.

III. Para la aplicación de la exacción, las fracciones de --ejercicio mencionadas en los párrafos I y II se asimilarán a ejercicios.

El margen definido en el artículo 6 se calculará a prorrata en función del tiempo transcurrido hasta el final del ejercicio desde el momento de la institución de la exacción o desde el comienzo del ejercicio hasta el momento de la supresión de la exacción, según los casos.

El ejercicio a cuyo título se adeuda la exacción se denomina "ejercicio de la exacción".

Artículo 3. El producto de la exacción se ingresará en una cuenta abierta a este efecto en el Banco de Francia.

S E C C I O N I I

Campo de aplicación y base de la exacción.

Artículo 4. Serán sujetos pasivos de la exacción las empresas públicas o privadas que tributen por el impuesto de sociedades o estén sujetas al impuesto sobre la renta en función de beneficios industriales y comerciales, beneficios no comerciales o beneficios agrícolas y que cumplan, además, las siguientes condiciones:

Para las empresas cuya actividad principal consista bien en la venta de mercancías, bienes, suministros o géneros alimenticios dedicados al autoconsumo, o bien a suministrar alojamientos: que alcancen un volumen comercial o de ingresos anuales libres de impuestos, que superen los 30 millones de francos, o los 10 millones de francos, para las que empleen más de 150 asalariados.

Para las demás empresas: que obtengan un volumen comercial o de ingresos anuales libres de impuestos superior a los ocho millones de francos, o bien que superen los tres millones de francos para las que empleen más de 150 asalariados.

I. Las empresas que ejerzan actividades que pertenezcan a la vez a ambas categorías arriba mencionadas serán sujetos pasivos de la exacción si su volumen de ventas o de ingresos globales anuales libres de impuestos rebasan los 30 millones de francos, o bien los 10 millones de francos si emplean a más de 150 asalariados.

dos. También se considerarán incluídas si la cifra de negocios o de ingresos correspondiente a la segunda categoría supera los -- ocho millones de francos, o los tres millones de francos cuando empleen a más de 150 asalariados.

II. Son igualmente sujeto pasivo de la exacción las sociedades filiales, en el sentido del artículo 354 de la Ley número -- 66-537, del 24 de julio de 1966, cuando la empresa matriz sea - sujeto pasivo de la exacción. Sin embargo, no se aplicará esa disposición más que a las sociedades filiales que empleen un número de asalariados o realicen una cifra de operaciones o de ingresos anuales libres de impuestos, superior a la mitad de los límites fijados en el párrafo I anterior.

III. La cifra del volumen de ventas o de ingresos anuales - se entiende que es la realizada durante el ejercicio de la exacción referida si ha lugar a cifras anuales.

El número de asalariados se determinará tal y como se realiza en materia de participación de los patronos en la formación - profesional continua.

IV. En caso de reducción del volumen de ventas o de ingresos anuales o del número de asalariados por debajo de las cifras límites, la empresa seguirá siendo sujeto pasivo de la exacción - en relación al ejercicio en el que tuvo lugar esa reducción.

Artículo 5. I. 1. La exacción recae sobre el excedente, -- constatado al final de cada ejercicio, del margen alcanzado por la

empresa en el curso de ese ejercicio, en relación al margen del ejercicio precedente, que constituye el "margen de referencia".

El margen se define en el artículo 6. El margen del ejercicio de referencia será objeto de las correcciones previstas en el artículo 9.

Sin embargo, las empresas interesadas podrán obtener que se sustituya el penúltimo ejercicio por el precedente, como base de referencia. Para ello bastará la simple petición interpuesta ante el órgano encargado de la recaudación dentro de los tres primeros meses de cada ejercicio.

II. 1. Cuando la duración del ejercicio en el que se aplique la exacción sea diferente a la del ejercicio de referencia, el -- margen de referencia será el del período de la misma duración, que termine con el cierre del ejercicio de referencia. Si ha lugar, el margen constatado al final del o de los ejercicios cerrados en el curso de ese último período se calculará a prorrata en función del tiempo.

2. Sin embargo, salvo en el caso de aplicación del párrafo I, apartado 2, de este artículo, si a lo largo de un período de dos años, una empresa cerrase varios ejercicios, todos ellos de duración inferior al año, el margen de referencia sería el obtenido durante el ejercicio del período inmediatamente anterior a esos dos años.

Artículo 6. I. El margen vendrá determinado por la diferencia entre las sumas inscritas en las rúbricas siguientes de las --

cuentas de explotación general y de pérdidas y ganancias, que --
las empresas deben adjuntar a su declaración de resultados:

Por una parte:

Las ventas y otros ingresos accesorios.

Los stocks al final del ejercicio

Las bonificaciones, rebajas y comisiones obtenidas.

Los productos de las operaciones financieras, con exclusión de los de las filiales deducibles de los beneficios imponibles en las condiciones previstas en el artículo 216 del Código general impositivo; de las rentas distribuidas por las personas jurídicas exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales correspondientes a derechos en las sociedades previstas en el artículo 8 del Código general impositivo. Sin embargo, si la persona jurídica de que provinieren estos productos, rentas y beneficios ejerciera sus actividades en Francia, esa exclusión se hallaría subordinada a la condición de que dicha entidad fuera sujeto pasivo de la exacción.

Por otra parte:

Los stocks a comienzos del ejercicio

Las compras de materias y mercancías, así como en la medida en que los gastos correspondientes sean deducibles de los beneficios imponibles:

Las tasas e impuestos.

Los trabajos, suministros y servicios al exterior.

Los transportes y desplazamientos.

Los diversos gastos de gestión, con exclusión de los gastos de envíos y recepción.

Los gastos financieros.

La participación de los asalariados en los beneficios de la expansión de las empresas.

Esta diferencia será disminuída en proporción al volumen de operaciones realizado en la exportación en relación al volumen de operaciones total libre de impuestos indirectos y tasas. Se asimilan a las exportaciones, en el sentido del presente texto, las operaciones a que se refiere el artículo 263 del Código general impositivo, así como las operaciones de venta efectuadas con exención del impuesto sobre el valor añadido en virtud del artículo 275 del mismo Código, que versa sobre los productos destinados a ser re vendidos para la exportación, sin transformaciones ulteriores.

Sin embargo, las empresas podrán abstenerse de efectuar -- esta corrección.

El valor de los stocks deberá determinarse según un mismo método, al final y al comienzo de cada ejercicio.

II. En una Ley posterior se determinarán las modalidades de cálculo de los extremos contenidos en el párrafo I para las empresas cuyas bases imponibles no estén determinadas según las reglas aplicables en materia de beneficios industriales y comerciales.

Artículo 7. I. Para la aplicación de la exacción coyuntural a las empresas bancarias, a los establecimientos financieros, a los establecimientos de crédito con estatuto legal especial y a las em-

presas de crédito diferido, se entenderá por volumen de operaciones la cifra resultante del conjunto de las percepciones giradas sobre los clientes, socios y suscriptores, de las rentas de la cartera de valores, de los productos percibidos por operaciones de leasing, de los intereses percibidos y de los productos de operacio--nes accesorias.

II.1. El margen a que se refiere el artículo 5 es igual a la diferencia entre las sumas inscritas en las rúbricas contables siguientes:

Por una parte:

Los productos bancarios

Las percepciones netas para las empresas de crédito diferido

Las rentas de la cartera de valores, con exclusión de los de las filiales deducibles de los beneficios imponibles en las condiciones previstas en el artículo 216 del Código general de impuestos, de las rentas distribuidas por las personas jurídicas exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales correspondientes a derechos en las sociedades a que se refiere el artículo 8 del Código general de impuestos. Sin embargo, si la persona jurídica de la que provinieren estos productos, rentas y beneficios ejerciese sus actividades en Francia, esa exclusión se hallaría subordinada a la condición de que dicha entidad fuese sujeto pasivo de la -- exacción:

Los intereses percibidos

Los productos de operaciones de "leasing"

Los productos accesorios

Las indemnizaciones a cargo de los adherentes para las empresas de crédito diferido.

Por otra parte:

Los gastos bancarios, las comisiones y los intereses pagados, así como en la medida en que las cargas correspondientes - sean deducibles de los beneficios imponibles.

Las tasas e impuestos.

Los trabajos, suministros y servicios al exterior.

Los transportes y desplazamientos.

Las comisiones a los aportantes para las empresas de crédito diferido.

Los diversos gastos de gestión con exclusión de los gastos de envío y recepción.

Los intereses de empréstitos obligatorios.

Los intereses de las cuentas corrientes de los asociados.

La participación de los asalariados en los beneficios de la expansión de las empresas.

2. Esta diferencia se disminuirá en proporción a la cuantía media de los créditos a la exportación concedidos por la empresa en el curso del ejercicio en relación a la cuantía media del conjunto de sus créditos. Sin embargo, las empresas pueden abstenerse de efectuar esta corrección.

III. 1. Para tener en cuenta la incidencia de la evolución de las tasas de refinanciación, el margen del ejercicio de la exacción se reducirá o incrementará (según los casos) en una suma igual al producto del saldo medio de las operaciones de tesorería realiza--

das en el mercado monetario en el curso de ese ejercicio, por la diferencia constatada entre los tipos medios de interés del dinero en ese mercado a lo largo del ejercicio de la exacción y del ejercicio de referencia.

Para los establecimientos incluídos en este artículo, cuyo saldo medio de operaciones de tesorería sea deudor, esa suma se reducirá del margen cuando la diferencia anteriormente indicada es negativa; se añadirá al margen en el caso contrario.

La regla inversa se aplicará a los establecimientos cuyo saldo medio de operaciones de tesorería sea acreedor.

2. Para tener en cuenta la incidencia de las reservas suplementarias constituídas en el Banco de Francia en aplicación del decreto número 70-109, del 5 de febrero de 1970 y textos complementarios, el margen del ejercicio de la exacción se reducirá o incrementará (según los casos) en una suma igual al producto de la variación positiva o negativa de esas reservas suplementarias entre el ejercicio de referencia y el ejercicio en el que se aplique la exacción por los tipos medios de interés del mercado monetario en vigor a lo largo de los períodos mensuales para los que se ha verificado la variación.

3. El Decreto previsto en el artículo 24 definirá las operaciones de tesorería y los tipos para la aplicación de los coeficientes correctores más arriba indicados, así como eventualmente las modalidades de adaptación a las instituciones bancarias de estatuto legal especial, cuya actividad principal consista en transformar ahorro líquido o a corto plazo en préstamos a largo plazo.

Artículo 8. I. Para la aplicación de la exacción coyuntural a las empresas de seguros, de capitalización y de reaseguros de toda clase y cualquiera que sea su forma jurídica, por volumen de operaciones o de ingresos se entenderá el montante total de -- las primas emitidas y de las aceptadas en reaseguro.

II. 1. El margen a que se refiere el artículo 5 será igual a la diferencia entre las sumas inscritas en las rúbricas contables siguientes:

Por una parte:

Las primas del ejercicio libres de cesiones y retrocesiones o las primas e ingresos accesorios libres de anulación y de cesiones y retrocesiones, para las empresas de seguros de vida y de capitalización.

Las provisiones matemáticas realizadas a principios de ejercicio y la participación en los excedentes de los anteriores incorporados a éste, para las empresas de seguros de vida y de capitalización.

Los productos de las operaciones financieras, con exclusión de los de las filiales deducibles de los beneficios imponibles en -- las condiciones previstas en el artículo 216 del Código general de impuestos, de las rentas distribuidas por las personas jurídicas -- exentas del impuesto de sociedades y de los beneficios sociales que corresponden a derechos en las sociedades a que se refiere el artículo 8 del Código general de impuestos. Sin embargo, si la persona jurídica de que provinieren esos productos, rentas y beneficios ejerciera sus actividades en Francia, esa exclusión estaría -

subordinada a la condición de que dicha entidad fuese sujeto pasivo de la exacción.

Los productos accesorios.

Por otra parte:

Las prestaciones, gastos y siniestros del ejercicio libres de cesiones y retrocesiones, o los iniestros y capitales vencidos libres de cesiones y retrocesiones, para las empresas de seguros de vida y de capitalización.

Las provisiones matemáticas al cierre del ejercicio, para las empresas de seguros de vida y de capitalización, así como en la medida en que los gastos correspondientes sean admitidos como deducción de los beneficios imponibles:

Las tasas e impuestos.

Los trabajos, suministros y servicios al exterior, transportes y desplazamientos.

Las comisiones entregadas a los comisionistas.

Las comisiones y corretajes de reaseguros.

Los diversos gastos de gestión, con exclusión de los gastos de envío y recepción.

Los gastos de instalación y los gastos financieros.

Los intereses dedicados a la provisión para participación en los excedentes.

La participación de los asalariados en los beneficios de la expansión de las empresas.

636

514.

2. Esta diferencia se disminuye en proporción a la cuantía de las operaciones de seguro y de reaseguro realizadas, que recaigan sobre riesgos extranjeros o ligados al comercio internacional.

La cuantía a retener se calcula de la forma siguiente:

a) Para las operaciones de seguro de transporte, la cuantía total de las primas emitidas:

En lo que atañe al seguro de daños físicos y al seguro de responsabilidad civil: la cuantía total de las primas emitidas correspondientes a contratos que garanticen aeronaves, navíos, barcos fluviales y vehículos comerciales terrestres utilizados para el transporte internacional.

En lo que atañe al seguro de facultades: la cuantía total de las primas emitidas, disminuída en un porcentaje destinado a tener en cuenta el volumen de operaciones correspondientes a transportes internos; este porcentaje se fijará anualmente, por Decreto del Ministerio de Economía y Finanzas, a la vista de los resultados registrados durante el ejercicio precedente y tras consulta al Consejo Nacional de Seguros.

b) Para todas las demás categorías de seguros: la cuantía total de las primas emitidas correspondientes a contratos que recaigan sobre riesgos situados en el extranjero.

c) Para las operaciones de reaseguro: la totalidad de las -- aceptaciones que provengan de empresas extranjeras, disminuída --

en la cuantía de cesiones y retrocesiones a empresas extranje--
ras.

Sin embargo, las empresas pueden abstenerse de efectuar -
esta corrección.

III. El porcentaje de variación de los bienes de equipo men-
cionados en los artículos 10 y 20 se obtiene comparando los va-
lores brutos contables de las inmobilizaciones amortizables con --
exclusión de los inmuebles de instalación.

Artículo 9. I. El margen de referencia se modifica, como se
indica a continuación, por medio de la aplicación de porcentajes -
destinados a tener en cuenta la variación de los medios de produc-
ción de la empresa, la evolución de los incrementos medios de pro-
ductividad y la evolución previsible de los precios.

a) Para tener en cuenta la variación de los medios de produc-
ción de la empresa, el margen de referencia se modificará, en --
más o en menos, por aplicación del porcentaje definido en el artí-
culo 10 siguiente.

b) Para tener en cuenta la evolución previsible de los incre-
mentos medios de productividad, el margen obtenido por aplicación
del apartado a) anterior se incrementará en un porcentaje fijado --
anualmente por la Ley. Si los incrementos de productividad de la
empresa superan esos incrementos medios, se aplicarán las dispo-
siciones del artículo 12.

c) Para tener en cuenta la evolución previsible de los precios,
el margen obtenido por aplicación del apartado b) anterior se in-
crementará en un porcentaje fijado anualmente por la Ley.

II. El margen de referencia obtenido por aplicación de las disposiciones del párrafo I anterior será llegado el caso:

a) Incrementado o reducido en la variación, en relación al ejercicio de referencia, de la provisión para la fluctuación de las cotizaciones incluída en el balance de la empresa.

b) Incrementado o reducido en la variación, en relación al ejercicio de referencia de las pérdidas registradas por razón de los créditos detentados sobre clientes, con excepción de las que provengan de negocios relacionados con la exportación.

c) Incrementado en una suma igual al 5 por 100 de los salarios inferiores al 120 por 100 del S.M.I.C. más las cargas accesorias correspondientes a estos salarios.

d) Aumentado en la cuantía de la pérdida de explotación del ejercicio de referencia con el límite del déficit fiscal de ese ejercicio. Sin embargo, si durante ese ejercicio la empresa ha provisto de fondos para créditos dudosos cuya pérdida definitiva en el curso del ejercicio de la exacción pone en juego el correctivo previsto en el apartado b), la pérdida de explotación se reducirá en el montante de las provisipnes constituídas.

e) Incrementado en la cuantía de las cargas fiscales o para-fiscales nuevas en relación al ejercicio de referencia.

III. Para los ejercicios cerrados en 1975, el porcentaje destinado a tener en cuenta la evolución general previsible de los precios y la de los incrementos medios de productividad se fija en un

14,3 por ciento en relación al ejercicio precedente y en un 16 - por 100 en relación al penúltimo ejercicio.

Artículo 10. El porcentaje de variación de los medios de -- producción será igual a la suma ponderada de los porcentajes de variación del empleo de trabajo y de los bienes de equipo. La -- ponderación se ajustará proporcionalmente a la importancia rela- tiva de los gastos de personal y de las amotizaciones en el curso del ejercicio de la exacción.

El porcentaje de variación del empleo se obtendrá comparan- do el número de horas de trabajo, corregido por un coeficiente de ponderación que refleje la evolución de las cualificaciones en la -- empresa considerada, en el ejercicio de la exacción y en el ejer- cicio de referencia, determinados en las condiciones fijadas por el decreto previsto en el artículo 24 siguiente.

El porcentaje de variación de los bienes de equipo se obtie- ne comparando los valores brutos contables de las inmovilizacio- nes amortizables constatadas al cierre del ejercicio de la exacción con las que se han constatado al cierre del ejercicio de referencia.

Artículo 11. La exacción se liquidará al tipo del 33 1/3 por 100.

Las sumas entregadas por las empresas con cargo a la exac- ción les serán reembolsadas en el momento de la supresión de es- ta última, una vez realizada por el Decreto ministerial previsto - en el artículo 2, o en caso de que no sea renovada, por la Ley - de Finanzas.

Las sumas reembolsadas deberán ser afectadas, durante un plazo de dos años, a la financiación de las inversiones de la empresa.

Artículo 12. Las empresas pueden obtener la exención total o parcial de la exacción alegando que el excedente de margen determinado en aplicación de los artículos 6 a 10 anteriores resulta directamente, en su totalidad o en parte, de circunstancias particulares, de orden económico o jurídico, ajenas a la propia gestión de la empresa y que excluyen un comportamiento inflacionista de la misma.

Las demandas interpuestas a este efecto serán objeto de una resolución administrativa tomada por la Comisión de la exacción - instituída en el artículo 13 siguiente. La Comisión puede igualmente otorgar aplazamientos de pago si circunstancias excepcionales lo justifican.

La Comisión de la exacción notificará a los agentes de la Administración fiscal competente:

12. La interposición por una empresa del recurso de exención total o parcial.

29. Las decisiones que haya tomado para otorgar esa exención.

39. Las decisiones que hubiere tomado para otorgar aplazamientos de pago.

541

519.

La notificación tiene por efecto el suspender los plazos de los procedimientos contra la empresa establecidos en las disposiciones del artículo 16.

Artículo 13. Se crea, dependiente del Ministro de Economía y Finanzas, una Comisión de la Exacción. Esta Comisión será -- presidida por un magistrado de las ramas administrativa o judicial, en activo o retirado, nombrado por Decreto.

Las decisiones de la Comisión se tomarán por secciones o -- por grupos de secciones. Cada una de las secciones estará com-- puesta por un magistrado administrativo o judicial y un miembro -- del Tribunal de Comercio, en activo o retirado, dos representantes de la Administración y dos miembros designados a propuesta de -- las Cámaras de Comercio y de Industria y de las organizaciones -- representativas de las diversas categorías de empresas que entran en el campo de aplicación de la presente Ley.

Las secciones y los grupos de secciones estarán presididas -- por uno de los magistrados miembros o por el presidente de la -- Comisión. El presidente tendrá voto de calidad.

Los miembros de la Comisión, salvo el presidente, serán -- designados por Decreto ministerial.

Las peticiones y recursos deberán elevarse a la Comisión -- dentro de los dos meses que siguen al cierre del ejercicio de la -- exacción.

La Comisión deberá pronunciarse en el término de dos meses a partir de la solicitud, y si no lo hiciera, el demandante -- queda obligado sin penalidad, hasta el momento en que recaiga la resolución, a la entrega de la exacción y de las cantidades a cuenta previstas en el artículo 15 y exigibles con posterioridad a la -- presentación del recurso.

No obstante, las sociedades tendrán la posibilidad de exigir la intervención de la Comisión una vez transcurrido el plazo de -- los dos meses siguientes al cierre del ejercicio de la exacción, y en este caso no quedarán obligadas al pago de la exacción y de las cantidades a cuenta.

La resolución deberá ser motivada.

Los miembros de la Comisión están obligados al secreto profesional bajo las penas promulgadas en el artículo 378 del Código Penal. Los agentes de la Administración fiscal no pueden oponer el secreto profesional a las peticiones de informes que emanen del -- presidente.

S E C C I O N I I I

Pago de la exacción. Cantidades a cuenta.

Artículo 14. I. Las empresas liquidarán la exacción y la ingresarán en la oficina de recaudación de impuestos de que dependen.

La exacción se liquidará antes del final del cuarto mes posterior al cierre de cada ejercicio.

II. Todo deudor de la exacción está obligado a enviar a la oficina de recaudación de impuestos, en el plazo previsto para la liquidación de la exacción, una declaración, formulada en impreso conforme al modelo fijado por el Ministerio de Economía y Finanzas.

Artículo 15. I. Las empresas deudoras de la exacción están obligadas al pago de las cantidades a cuenta exigibles al final de cada trimestre civil.

Los pagos deberán ser efectuados en el mes siguiente al de la finalización del trimestre.

II. Para el pago de estas cantidades a cuenta las empresas pueden referirse, bien a la exacción con cargo al ejercicio, bien, si lo desean, a la exacción con cargo al ejercicio anterior. Las cantidades a cuenta se fijan por aplicación de los tipos siguientes a la exacción que sirve de base para el cálculo:

10 por 100 en lo que concierne a la primera cantidad a cuenta del ejercicio.

15 por 100 en lo que concierne a la segunda cantidad a cuenta.

25 por 100 en lo que concierne a la tercera cantidad a cuenta.

544

522.

30 por 100 en lo que concierne a la cuarta cantidad a cuenta.

En el caso en que el ejercicio tenga una duración superior a doce meses, la cuantía total de las cantidades a cuenta entregadas después de la cuarta será igual al 20 por 100 de la exacción que sirve de base para el cálculo. Estas cantidades a cuenta suplementarias tienen todas la misma cuantía.

La primera entrega determinará la opción por uno u otro de esos modos de cálculo para toda la duración del ejercicio de la exacción; esa opción será, salvo denuncia por parte del sujeto, renovada en cada ejercicio tácitamente.

En el momento de la liquidación definitiva de la exacción, las cantidades a cuenta o fracciones de ellas no entregadas en las fechas previstas serán objeto de un recargo del 15 por 100.

III. Para los ejercicios abiertos el 1 de enero de 1975 o en curso en esa fecha, las empresas que deseen ejercer la opción prevista en el primer apartado, del párrafo II procederán a la liquidación de la exacción que hubiera sido exigible, en las condiciones previstas en los artículos 5 al 11, si la exacción hubiera sido aplicable con cargo a los ejercicios abiertos el 1 de enero de 1974 o en curso en esa fecha. Para el cálculo de esta exacción, el porcentaje previsto en el artículo 9, párrafo III, será el 16 por 100.

IV. En el momento de la liquidación definitiva de la exacción, los excedentes eventualmente entregados serán restituidos a la empresa.

V. Las cantidades a cuenta pueden ser reducidas o suprimidas por decisión del Ministro de Economía y Finanzas en función de la coyuntural y de la situación de tesorería de las empresas.

S E C C I O N I V

Procedimiento.

Artículo 16. A reserva de las disposiciones de los artículos 6 al 10 y 12 al 15, la exacción se establecerá y recaudará de la misma forma que en los impuestos sobre el volumen de ventas y con las sanciones aplicables a los mismos. Las reclamaciones serán presentadas, instruidas y juzgadas como en estos tributos.

Artículo 17. La Administración podrá asegurarse de la conformidad material de la declaración prevista en el artículo 14 mediante el examen de la contabilidad de la empresa. Esta no puede prevalerse de ese control para oponerse a una verificación ulterior de su contabilidad invocando las disposiciones del artículo 1469, B), del Código General de Impuestos.

S E C C I O N V

Disposiciones diversas.

Artículo 18. A reserva de las disposiciones del artículo 2o, - las empresas nuevas son sujetos pasivos de la exacción a partir del final del doceavo mes posterior al del comienzo de su actividad.

Artículo 19. En caso de cesión o de supresión de la actividad de la empresa, la exacción será inmediatamente exigible.

Artículo 20. I. En caso de cesión parcial de la empresa, fusión, escisión o aportación parcial del activo, la o las empresas cesionarias o beneficiarias de las aportaciones son sujetos pasivos de la exacción en las condiciones previstas en el artículo 4 - desde el primer ejercicio cerrado después de la transferencia. Sin embargo, para este ejercicio, la exacción les es aplicable incluso si su volumen de ventas anual o sus efectivos son inferiores a los límites previstos en el mismo artículo, cuando en el curso del último ejercicio cerrado antes de la transferencia una o varias de las empresas cedentes o aportantes superasen los límites de cifra de negocios o de efectivos previstos en ese artículo.

II. En los casos considerados en el párrafo I, para el cálculo del porcentaje de variación de los bienes de equipo que sirve para corregir el margen del primer ejercicio cerrado tras la operación, las inmovilizaciones que hayan sido objeto de la cesión o de la -- aportación serán retenidas por el valor bruto que tenían antes de su transferencia.

III. Cuando la empresa cesionaria o beneficiaria de las aportaciones no tiene margen de referencia en el sentido del artículo 5 el margen de referencia utilizado para la base de la exacción con cargo al primer ejercicio de la exacción será igual al margen o a la suma de los márgenes, correspondientes a las actividades cedidas o aportadas, de las empresas que hayan participado en la ope-

ración. Cada uno de esos márgenes será evaluado a prorrata del valor bruto contable de los activos amortizables cedidos o aportados en relación al conjunto de los activos amortizables existentes antes de la operación.

En este caso el porcentaje de variación del volumen del empleo se calculará por referencia a las horas de trabajo realizadas en cada empresa que haya intervenido en la operación a prorrata del valor bruto contable de los activos amortizables cedidos o aportados en relación con el conjunto de los activos brutos amortizables existentes antes de la operación.

Artículo 21. La exacción no se admitirá entre los gastos deducibles para la liquidación del impuesto de sociedades o del impuesto sobre la renta.

Artículo 22. La Administración encargada de la recaudación de la exacción comunicará al órgano de la Administración encargado de la reglamentación y del control de precios la cuantía de la exacción adeudada por las empresas.

Artículo 23. I. Un informe presentado por el Gobierno antes del 1 de octubre de 1975 dará cuenta de la aplicación de la exacción coyuntural y de la actividad de la Comisión de la exacción en el curso de los dos primeros trimestres.

II. El Gobierno presentará, antes del 1 de octubre de 1976, un informe sobre las condiciones de aplicación de la exacción coyuntural en 1975 que recaerá especialmente sobre el número y el

548

526.

reparto, por dimensiones y ramas, de las empresas sujetas y - sobre la cuantía de las sumas debidas y recaudadas, así como de cada una de las cantidades a cuenta entregadas. Este informe irá acompañado de una reseña sobre la actividad de la Comisión de la exacción.

Artículo 24. Las condiciones de aplicación de la presente Ley se fijarán por Decreto del Consejo de Estado.

La presente Ley se ejecutará como Ley del Estado.

Dado en París el 30 de diciembre de 1974.

VALERY GISCARD D'ESTAING

Por el Presidente de la República:

Por el Primer Ministro y por delegación:

El Ministro de Estado, Ministro del Interior,

Michel Poniatowski

El Ministro de Economía y Finanzas,

Jean-Pierre Fourcade

549
493.

C A P I T U L O 13

RESUMEN Y PRINCIPALES

CONCLUSIONES

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

La lucha contra las alzas de los precios es uno de los elementos prioritarios de la política económica de los países industrializados en las circunstancias presentes, particularmente si existe de hecho la continua amenaza de irse produciendo en años venideros, sucesivas y paulatinas subidas en los precios de los productos energéticos tan indispensables para el desarrollo industrial.

Entre las causas que han conducido al proceso actual, se encuentran las continuas anticipaciones que producen las propias -- empresas ante las persistentes expectativas de costes crecientes -- que se están dando con inusitada reiteración, tanto en lo que concierne a materias primas como a retribuciones salariales, lo que posibilita una actuación especulativa de los distintos entes productivos -- que juegan sin escrúpulos frente a la escasa información que tiene -- el consumidor en situaciones inflacionistas al desconocer qué subidas responden realmente a incrementos reales del coste y cuáles -- responden a un comportamiento especulativo del empresario. Es decir, se trata de dilucidar qué incrementos de precios responden a -- una traslación justificada del coste en concepto de encarecimientos por los precios de la energía y materias primas, de aquellos otros que resultan injustificados pero que realizan las empresas ante la -- ignorancia que muestra el consumidor para distinguir ambos supuestos.

En base a estas consideraciones, que responden a un enfoque distinto del proceso inflacionista que padecemos en relación a --

teorías anteriores, se sigue que las medidas económicas que mostraban su aptitud en situaciones pretéritas, no han resultado ser todo lo eficaces que se pretendía en las circunstancias actuales, al menos en el grado que era de desear, por lo que ha habido que buscar nuevos medios que incidiesen, concretamente, sobre las nuevas fuentes del proceso inflacionista actual, y siendo el mecanismo descrito el principal conformador de la dinámica seguida por la inflación, se ha pretendido ver en la empresa y en su comportamiento el principal artífice de la subida vertiginosa experimentada por los precios en el último lustro.

Este ha sido el resultado a que nos han conducido los primeros capítulos de este trabajo tras constatar la invalidez de las teorías inflacionistas anteriores para explicar la situación surgida a principios de la presente década y la incapacidad de las políticas económicas tradicionales para buscar salida a la crisis.

Estos mismos resultados han sido constatados para el caso de Francia, lo que ha supuesto el diseño de un instrumento nuevo -- que actuase directamente sobre las distintas empresas al objeto de adecuar un comportamiento más acorde con los fines estabilizadores que persiguen las autoridades. Así pues, la idea de la tasa coyuntural surge como medida que, actuando sobre las propias empresas, las motive a impedir que trasladen generosamente a los precios aquellos incrementos de coste que resulten injustificados desde un punto de vista económico, al objeto de actuar directamente sobre el núcleo central del mecanismo generador de la inflación actual.

Partiendo de estas pretensiones, hemos intentado diseñar un nuevo instrumento que pudiera ser útil para tal finalidad, para lo cual, ha sido preciso abordar el estudio de una serie de problemas que se han mostrado irreconciliables a veces desde una perspectiva teórica y pragmática y que han sido expuestos con detalle a lo largo del presente trabajo.

Así pues, y al objeto de evitar de alguna forma que la dinámica inflacionista se mantenga a través del funcionamiento del mecanismo descrito, se ha hecho preciso controlar la evolución experimentada por los distintos componentes del coste o valor añadido económico de las empresas para evitar comportamientos indeseables inflacionistas. Sin embargo, importa resaltar que para no caer en el peligro que supondría bloquear todo crecimiento de margen o valor añadido económico de una manera uniforme para todas las empresas, y que resultaría injusto dada la infinita variedad de situaciones en -- que se encuentra cada una de ellas, se ha preferido evitar la confección de un instrumento demasiado generalizado para luchar contra la inflación y por el contrario, se ha preferido un mecanismo más selectivo como es la tasa coyuntural.

Este instrumento es un medio nuevo, no sólo en Francia, sino en todo el ámbito de las economías liberales y en el que cabe resaltar como principales elementos que lo configuran:

1º) Por lo que respecta a su campo de aplicación, no se hace extensivo a todas las empresas cualquiera que sea su dimensión, sino que se aplica a aquéllas que desempeñan un papel más activo en

el mecanismo inflacionista descrito. Para ello, se han preferido -- elegir como criterios delimitadores el volumen de ventas y el número de trabajadores.

29) Concerniente al mecanismo de la tasa, hemos llegado a la conclusión de que la tasa coyuntural se aplica a los crecimientos de margen de una empresa habidos en el curso de dos ejercicios sucesivos. Estos márgenes o valores añadidos económicos se calculan a través de los documentos contables de la empresa, y más concretamente mediante la diferencia entre las ventas y los crecimientos de stocks, por una parte, y las compras de bienes y servicios y las disminuciones de stocks, por otra.

El crecimiento de margen que tiene lugar de un ejercicio a otro es el sometido a la tasa coyuntural, previo ajuste de tres correctivos propios de cada empresa y un correctivo general.

39) Los correctivos particulares que cada empresa debe -- aplicar al exceso de margen son:

a) El correspondiente al empleo consistente en la posibilidad que tiene la unidad productiva de aumentar su margen de referencia si ha aumentado el número de trabajadores o el número de horas de trabajo efectuadas por los trabajadores.

Este ajuste puede hacerse, o bien incrementando el margen de referencia en este porcentaje, o bien disminuyendo el exceso de - margen.

b) El correctivo correspondiente a las inversiones, tiene el mismo significado que el anterior y consiste en el ajuste que puede practicar la empresa en su margen de referencia o en el exceso de margen por el crecimiento de capital experimentado en el curso de un período a otro.

c) Y en tercer lugar, nos encontrábamos con el ajuste correspondiente a las exportaciones y que hallaba su justificación en la discriminación a que se verían sometidas las empresas nacionales en relación a las extranjeras al estar sujetas a una medida que aquéllas no lo estarían. Para evitar esto, se razonó la conveniencia de excluir del margen los crecimientos de valor añadido económico correspondiente a aquella parte de las ventas que se dedicaban a la exportación.

49) Junto a estos correctivos particulares, las empresas podrían asimismo practicar otro tipo de ajuste de carácter general que tuviese en cuenta un doble aspecto:

a) Corregir el margen empresarial de la subida de precios que experimentan los bienes y servicios de un año a otro y que necesariamente tienen que aceptar cuando los utilizan como inputs productivos, y

b) Corregir el margen en la proporción correspondiente a las ganancias medias de productividad a nivel macroeconómico, -- puesto que si no se practicase este ajuste las empresas verían como quedaban sometidos a la exacción sus incrementos de productividad. Esto significaba que aquellas empresas que obtuviesen ganancias de productividad superiores a la media nacional si no querían --

ver penalizados sus esfuerzos productivos tendrían que traducirlos en una baja de los precios al consumo.

59) Después de practicadas estas diversas correcciones, el exceso de margen o excedente inflacionista quedaría sometido a la tasa coyuntural a través de una escala progresiva a fin de penalizar más severamente a las empresas conforme mayor fuese su comportamiento inflacionista.

Las cantidades pagadas serían enteramente reembolsables para los primeros tramos de la tarifa disminuyendo esta posibilidad hasta no devolverse para los últimos tramos de la escala o baremo.

60) Un punto digno de consideración ha sido al referente a las situaciones excepcionales que pueden darse ante la excesiva -- complicación que exige el mecanismo de aplicación de la tasa coyuntural y que impide el que puedan preverse todos los casos particulares en los que una empresa puede aumentar su margen justificadamente, como de hecho son; el supuesto en el que la entidad productiva obtiene un déficit de explotación en el año de referencia que condiciona un exceso de margen considerable en el período posterior: si la gestión empresarial ha mejorado, o el caso en el que las empresas inflan sus valores añadidos porque se ven obligadas a practicar una política salarial impuesta por las autoridades.

En circunstancias como las descritas, y en otras análogas, resultan justificados los incrementos de margen y en consecuencia, se hace preciso practicar la corrección oportuna. A tal fin, se prevee la creación de una Comisión que estudie tales casos y decida al respecto.

Otros problemas de igual o mayor interés han sido considerados en los distintos capítulos que se ocupan del estudio y análisis de los elementos que configuran este nuevo instrumento, así como de su estructura, aplicación y aspectos críticos más reseñables.

En cualquier caso, la tasa coyuntural se erige en un intento loable y digno del mayor interés de luchar contra la inflación al margen de los obstáculos y problemas de orden administrativo y -- pragmático que ha encontrado en su aplicación y funcionamiento.

El solo hecho de aportar nuevas soluciones a la nueva situación convulsiva en que nos encontramos y de representar una -- idea nueva que se añade al conjunto de medidas de que se dispone -- para corregir los fallos que el propio sistema de mercado presenta, justifican de por sí la importancia y el interés que un instrumento -- como el descrito debe entrañar en todo profesional de la economía.

